

СОДЕРЖАНИЕ

Председательство в ЕС	2	Таможня	13
Еврозаконь	3	Таможенное регулирование	13
Европолитика	5	Квотирование импорта	13
Банки	6	Господдержка экспорта	14
Концентрации банковского капитала	7	Кредиты	14
Высокая капитализация испанских банков.....	7	Страхование экспортного кредитования	14
Банковская реформа	7	Фонд содействия развитию	15
История финансовой либерализации	7	Сайты по экономике	15
Иностранные банки	9	Военторг	15
Банки за рубежом	9	Военно-техническое сотрудничество.....	15
Внутренняя торговля	10	Портфель экспортных заказов.....	16
Основные законодательные акты.....	10	Российско-испанское ВТС.....	18
Супер- и гипермаркеты.....	11	Связи с СНГ	18
Индексы потребительских цен	11	Связи с Россией	20
Импорт	12	Торгово-экономические отношения	20
Нормативно-правовая база.....	12	Импорт Испании	21
Антидемпинговый режим	13	Инвестиции в РФ	21
		Представительства	22
		Статистика	26

Деловая Испания, том III. Экономика и связи с Россией в 2002-03 гг.

©Г.Н. Вачнадзе, 2004. ISBN 5-900034-38-0. Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Головлева, А. Грибков, И. Ермаченков, А.Комаров, О. Мишина, К. Сальберг, Т. Стенина, Л. Тимофеева. Агентство "Бизнес-Пресс", 119049 Москва, Бол. Якиманка 35, стр. 1, т/ф 238-6458, 238-9587, info@polpred.com. Отпечатано в ФГУП «ПИК ВИНТИ», 140010 Люберцы, Октябрьский пр-т 403. Заказ

ИСПАНИЯ

Председательство в ЕС

В 2002г. Испания сохранила и закрепила свое положение среди ведущих держав в мировой политике. Она председательствовала в ЕС в I пол. 2002г., а министр экономики Испании Р.Рато возглавлял экономический комитет Евросоюза весь 2002г. Во время проведения встречи ЕС на высшем уровне в Севилье 21-22 июня 2002г. председателю правительства Испании Х.М.Аснару не удалось заручиться поддержкой большинства руководителей стран-членов ЕС по ряду своих инициатив, в частности, в отношении жесткого курса в проведении миграционной политики.

В Севилье удалось лишь определить проблемы общей миграционной политики стран-членов ЕС, а в остальном, встреча на высшем уровне не была результативной. Это относится как к вопросу расширения Евросоюза, так и к проведению институциональной реформы в рамках ЕС.

Х.М. Аснар укрепил свой авторитет одного из ведущих политиков Европы, а в мировой политике, наряду с премьер-министром Великобритании Т.Блэром, он стал верным союзником президента США Дж.Буша в его жесткой линии по отношению к арабским странам и странам третьего мира, от которых исходит угроза терроризма. Занятая Х.М.Аснаром в этом вопросе позиция подвергается острой критике оппозиции и, прежде всего, со стороны Испанской социалистической рабочей партии (ИСРП) во главе с ее лидером Х.Л.Родригесом Сапатеро.

Еще большей критике правительство Испании подвергается во внутривнутриполитической жизни страны. Правящая Народная партия (НП) во главе с ее председателем и председателем правительства Испании Х.М.Аснаром, использовав перевес голосов в обеих палатах парламента, продвинула ряд своих инициатив: пенсионной, военной и судебной реформ, новой модели финансирования автономных сообществ, проекта Национального гидрологического плана, дополнений к Закону об иностранцах, а также реорганизации системы административного управления, спецслужб, системы высшего образования.

В 2001-02гг. фаза роста экономического цикла Испании, начавшегося после рецессии 1992-93гг., завершилась. Это изменение совпало по времени с проявлением кризисных явлений в большинстве промышленно развитых стран. К числу причин ухудшения экономического положения Испании относятся сокращение внутреннего спроса (рост на 1,8% ВВП против 2,9% ВВП, намеченных госбюджетом) и ухудшение состояния платежного баланса страны.

Рост ВВП Испании в 2002г. находился на самом низком уровне, с 1993г. Запланированные на 2002г. 2,9% так и не были достигнуты. Глубина кризисных явлений в экономике Испании оказалась менее значительной, чем в некоторых других промышленно развитых странах и времени для выхода из создавшейся ситуации Испании требуется меньше. Такое мнение высказывали испанские экономисты в середине 2002г., а по прогнозам министра финансов Испании К.Монторо, мировая экономика, в т.ч. испанская, начнет выходить из кризиса и окрепнет в 2003г.

Невиданная экологическая катастрофа у берегов Галисии нанесла не только колоссальный материальный и моральный ущерб Испании: трагические события, последствия которых пока непредсказуемы, высветили слабость испанской политической элиты, ее неспособность к решительным действиям в чрезвычайной ситуации.

В конце 90гг., благодаря благоприятной экономической конъюнктуре в Европе, Испании удалось сократить безработицу и поднять уровень благосостояния в стране. Это стало возможным за счет дешевизны кредитов, а также субсидий, которые Испания получала от ЕС. Полученные дешевые кредиты до сих пор позволяют, несмотря на крайне взвинченные цены на участки под строительство и на само жилье, очень выгодно торговать недвижимостью. Цены на жилье в 2002г., в среднем по стране, выросли на 20%, по сравнению с 2001г.

Инфляция в Испании в 2 раза превысила 2% общеευропейский уровень инфляции. По этому показателю Испания с 4% роста в 2002г. вышла на 3 место после Ирландии (4,6%) и Португалии (4,1%). Рост инфляции в Испании с 2001г. является самым высоким среди стран, входящих в еврозону.

Безработица в Испании, по итогам III кв. 2002г., стала одной из самых значительных в ЕС. На конец сент. 2002г. число безработных составило 11,4% от трудоспособного населения страны. 2002г. по росту безработицы (1,6 млн., безработных) за последние 10 лет сравним только с 1993г., когда безработица носила массовый характер. Число семей, в которых все трудоспособные граждане остались без работы, в 2002г. увеличилось на 21.500, по сравнению с 2001г., и достигло 489 тыс.

Жилищная плата в Испании не позволяет делать сбережений рядовым испанцам. Из их денежных доходов, которые в сумме по стране составляли в 2002г. 48.100 млн. евро, 45.500 млн. евро уходило на приобретение и оплату жилья. Более высокий уровень инфляции, по сравнению с запланированным, приводит к затратам правительства на компенсацию роста цен. В первую очередь, в связи с привидением пенсий в соответствие с реальным повышением цен, что составит в 2003г. 2 млрд. евро дополнительных расходов из госбюджета.

Испанской экономике грозит и расширение Евросоюза за счет государств Восточной Европы. Испания может лишиться многих европейских субсидий, т.к. потребуются значительные средства на подъем экономик бывших стран-членов СЭВ. По данным испанской финансовой группы «Кайша», Испания только в 2001г. получила от ЕС 7,7 млрд. евро в качестве финансовой помощи. Уже тогда в этом плане Испания вышла на 1 место в Евросоюзе (48%). За ней следовали Греция (28%), Португалия (11%), Ирландия (7%). Обозреватели в конце 2002г. отмечали, что Германия, Нидерланды, Франция и Италия обеспечивают 80% поступлений в бюджет Евросоюза, а самую большую долю финансовой помощи (76%) получают Испания и Греция.

Внешнеторговый оборот Испании за янв.-авг. 2002г. несколько сократился. Объем импорта составил 109.510 млн. евро (аналогичный период 2001г. — 113.023 млн. евро), т.е. наблюдалось сокращение импорта на 3,11%. Объем экспорта за

января-августа 2002 г. составил 85.200 млн. евро (в 2001 г. – 85.490 млн. евро), т.е. также имело место сокращение, хотя и менее значительное – на 0,34%. Эта тенденция сохранилась и в целом в 2002 г.

Кризис привел к обвальному падению объема испанских инвестиций за рубежом. По итогам I пол. 2002 г., он снизился на 50%, прервав 4-летний период максимальных отметок уровня испанских инвестиций в экономику других стран.

Еврозаконы

ВI пол. 2002 г. – период испанского председательствования в ЕС – укрепились торгово-экономические отношения между Россией и Евросоюзом. Состоялось официальное признание Евросоюзом РФ в качестве государства с рыночной экономикой. В ходе двух проведенных в 2002 г. встреч на высшем уровне Россия – ЕС достигнуты важные соглашения и договоренности об ускорении экономической интеграции. Главным итогом диалога в торгово-экономической сфере явилось достижение соглашения о расширении доступа российских предприятий к выходу на европейский энергетический рынок на основе принципа: Евросоюзу необходимо большее количество энергоносителей, а России – большой объем экспортных поставок. После расширения ЕС на Восток его доля в общем объеме внешней торговли нашей страны может достичь 50%.

В 2002 г. Евросоюз проводил политику укрепления торгово-экономических отношений как с отдельными странами, так и региональными экономическими объединениями. В большинстве ситуаций речь шла о государствах, являющихся стратегическими партнерами Испании. В ходе состоявшейся в мае 2002 г. в Мадриде встречи лидеров государств Латинской Америки и руководителей стран-членов ЕС было подписано соглашение между европейским сообществом и Чили о создании зоны свободной торговли, а также соглашения о сотрудничестве с государствами Андской группы (Боливия, Колумбия, Эквадор, Перу и Венесуэла) и об оказании содействия торговле со странами Меркосур (Аргентина, Бразилия, Уругвай, Парагвай). На встрече в г. Толедо (Испания) министров торговли стран Евросоюза со своими коллегами из 12 средиземноморских государств, в т.ч. Марокко и Израиль, было достигнуто соглашение о предоставлении товарам из указанных государств таможенного режима, который близок к режиму европейских товаров.

Из наиболее важных международных договоров, подписанных Испанией в 2002 г., следует упомянуть о пакете соглашений с Ираном (о поощрении и взаимной защите капиталовложений, о сотрудничестве в сфере туризма, о сотрудничестве по таможенным вопросам). Подписание этих межправительственных соглашений позволило реализовать несколько крупных совместных проектов испанских инвестиций, промышленной кооперации и товарных поставок, прежде всего в нефтегазовом секторе, на 1,5 млрд. евро.

В 2002 г. между ЕС и Испанией неоднократно возникали разногласия по вопросу надлежащего исполнения обязательств, вытекающих из Римского договора, и соответствия испанского законодательства действующим нормам Евросоюза. По данным Суда ЕС, на начало июня 2002 г. в его производстве находились 26 дел, в которых в каче-

стве ответчика фигурировали испанские власти. Наибольшую огласку получили случаи: нецелевого использования финансовой помощи, предоставленной Европейским сообществом испанским производителям льна (Еврокомиссия требует возврата от Испании 99,2 млн. евро); объявления «налоговых каникул» для предприятий, решивших осуществлять инвестиции в Стране Басков; наложения испанским правительством вето на участие госкомпании «Электрисите де Франс» (ЭДФ) в испанской энергетической компании «Идрокантабрико».

Последнее из указанных дел является для Испании наиболее значимым, поскольку предметом спора является вопрос о практике применения законодательства о «золотой акции» (Golden Share) – механизме контроля со стороны государства за деятельностью приватизированных компаний. В наст.вр. «золотая акция» присутствует в шести крупнейших предприятиях Испании. Еврокомиссия утверждает, что действующее испанское законодательство противоречит основополагающим правилам ЕС, в частности, правил на свободное движение капиталов в рамках сообщества и на беспрепятственное учреждение предприятий на рынке. Испанские власти обосновывают решение о наложении вето на указанную сделку намерением не допустить проникновения в национальный энергетический сектор иностранного предприятия, которое в собственной стране является монополистом.

В июне 2002 г. Суд ЕС вынес решение по трем подобным делам, признав противоречащими нормам Евросоюза соответствующие положения законодательства Франции и Португалии, но сняв имевшиеся претензии к действующему в Бельгии режиму «золотой акции». Главной причиной получения Бельгией положительного решения послужило отсутствие в законодательстве этой страны нормы о необходимости получения «предварительного разрешения» на реализацию подобных сделок. Правовой режим «золотой акции» во Франции и Португалии предусматривает такую норму. Если учесть, что испанское законодательство также содержит положение о необходимости получения «предварительного разрешения», то перспективы получения Испанией решения в свою пользу по данному делу предоставляются минимальными.

У испанских властей имеются основания для предъявления встречных претензий к органам ЕС, осуществляющим контроль за исполнением странами-членами действующих директив и регламентов сообщества. По данным госсекретариата по торговле Испании, **каждый седьмой национальный экспортер, осуществляющий поставки товаров в страны Евросоюза, подает жалобы на имеющиеся в указанных странах торговые барьеры, препятствующие свободной реализации торговых операций.** К основным торговым барьерам относятся национальные процедуры омологации товаров и специфические технические нормативы. Лидером в списке стран, на действия властей которых испанскими предпринимателями и компаниями подается большая часть претензий, является Франция (40,8%). Далее следуют Германия (14,3%), Великобритания и Италия (по 12,2% каждая).

С опозданием на год (по сравнению с другими странами Евросоюза) администрация Испании

инкорпорировала во внутреннее законодательство положения нескольких директив ЕС, обеспечивающих защиту прав и интересов потребителей и пользователей.

Закон №39 от 28.10.2002 предусматривает расширение прав потребителя: производитель (продавец) обязан предоставлять гарантии на предлагаемые товары в письменной форме и на испанском языке; срок действия гарантии – 2г. (сейчас – 6 мес.); у потребителя есть право выбора между заменой или бесплатным ремонтом дефектного товара (сейчас замене товара предшествует его ремонт); по выбору потребителя претензия на дефектный товар может быть предъявлена как к производителю, так и к продавцу. Законодательный акт устанавливает, что его положения носят императивный характер и любые оговорки в совершаемых сделках, исключающие или ограничивающие права потребителей, считаются недействительными.

Закон №34 от 11.07.2002 «Об электронной торговле» воспроизводит ключевые положения директивы ЕС. Устанавливается правовой режим предоставления услуг в интернете, а также правила электронной торговли. Законодатель определяет не только условия и формы гражданской ответственности компаний и предпринимателей, предоставляющих услуги в интернете, но и степень их уголовной ответственности в случае правонарушений.

Королевским декретом №687 от 12 июля 2002г. утвержден регламент к закону №17 от 7 дек. 2001г. «О товарных знаках». Принятие указанного акта позволит привести действующее национальное законодательство в соответствии с современными требованиями рынка. Арбитражная процедура позволит значительно сократить сроки разрешения хозяйственных споров (максимальный срок – 6 мес.), которые длятся в судах годами.

Правительство Испании продолжило в 2002г. работу над следующими законопроектами, имеющими принципиальное значение для экономики страны.

1. Кодекс торговых обществ (Codigo de Sociedades Mercantiles). По замыслу законодателей данный правовой акт должен регулировать режим деятельности предприятий и компаний, акции которых свободно котируются на бирже. Предусматривается комплекс мер, направленных на обеспечение прав и интересов мелких акционеров и совершенствование управления компаниями.

2. Финансовый закон (La Ley Financiera). Создаются комиссии по защите интересов вкладчиков, инвесторов и страхователей; ужесточается контроль за использованием т.н. привилегированной информации; повышаются требования к руководящему персоналу сберегательных касс и аудиторам.

3. Кодекс надлежащего управления предприятиями (El Codigo de Buen Gobierno de Empresas). Данный законопроект призван внести существенные изменения в Торговый кодекс, в закон «Об акционерных обществах» и еще в целый ряд правовых актов в целях совершенствования управления различными субъектами хозяйственной деятельности. Основной задачей законодателя является обеспечение большей прозрачности в корпоративном управлении, что позволит свести к минимуму вероятность возникновения финансовых скандалов.

4. Закон о конкурсном производстве (La Ley Concursal). Речь идет о коренном преобразовании правового механизма, отягощенного рядом устаревших нормативных актов, некоторые из которых относятся к 1922г.

Минэкономики продолжало заниматься подготовкой проекта реформы действующего регламента к закону «Об отмывании «грязных денег» (La Ley de Blanqueo). Предусматриваются: обязательная декларация всех операций с наличностью, превышающей 80500 евро, на территории Испании; санкции за непредъявление декларации – от 600 евро до 50% от недекларированной суммы (при наличии умысла штраф может достигать и 100%); налаживание информационного обмена между налоговыми организациями и исполнительной службой комиссии по предотвращению отмывания капиталов.

В 2002г. наибольшую социально-политическую огласку в испанском обществе получил принятый правительством Королевский декрет-закон №5 от 24.05.2002, установивший основные направления реформирования системы защиты безработных в стране. Окончательная редакция правового акта учитывала лишь отдельные предложения и изменения, внесенные автономными сообществами, а возражения профсоюзов не были приняты во внимание. Ведущие профсоюзные организации Испании провели 20 июня 2002г. всеобщую забастовку, которая вынудила администрацию пойти на определенные уступки.

Из судебной и арбитражной практики в заслуживают упоминания три решения, принятые в 2002г.

– Применение по отношению к добывающему предприятию «Аладуэнья и Пеньяльбер» самых жестких пока в судебной практике Испании санкций за нарушение действующего законодательства об охране окружающей среды. За ведение работ по добыче щебня за пределами установленного промышленного участка с предприятия было взыскано 740636 евро, в т.ч. штраф (600 тыс.), компенсацию нанесенного ущерба (140,6 тыс.) и стоимость восстановительных работ (120 тыс.).

– Верховный суд утвердил решение о возмещении лечебным учреждением ущерба в 333556 евро родственникам умершей от СПИД медсестры, которая заразилась при выполнении служебных функций. Два годами ранее в схожей ситуации размер выплаты вдове медработника составил 36 тыс. евро. Верховный суд согласился с представленными родственниками умершей расчетом убытков, который был образован путем умножения ее годовой зарплаты (18300 евро) на 18 лет, оставшихся ей до пенсии.

– Верховный суд Испании в решении по делу «Кепро» еще раз подтвердил, что исковая давность по налоговым правонарушениям в рамках уголовного процесса составляет 5 лет. В соответствии с действующим законодательством задолженность по налогам по общему правилу может быть взыскана в течение 4 лет, а Уголовный кодекс предусматривает пятилетний срок исковой давности для налогового долга, превышающего 90151,81 евро. Верховный суд определил, что если по истечении 4 лет минфин утрачивает соответствующее право требования к налогоплательщику, то обязательство последнего по оплате долга сохраняется в течение 5г. перед госказной в рамках ведущегося уголовного процесса.

Катастрофа танкера «Престиж», затонувшего в нояб. 2002г. у побережья Испании, повлекла за собой серьезный экономический ущерб для хозяйственного комплекса Галисии и Астурии, Кантабрии и Страны Басков (в начале 2003г. продолжающее выливаться из танков судна топливо достигло побережья Франции и Португалии). Подготовлен Королевский декрет, который установит запрет на перевозку нефти и нефтепродуктов однокорпусными судами (к классу таких судов принадлежал затонувший танкер «Престиж») в территориальных водах Испании, а также на заход указанных судов в испанские порты.

В дек. 2002г. правовые службы испанской администрации приняли решение о подготовке исковых требований к юрлицам, имевшим отношение к танкеру «Престиж» и перевозимому грузу. Речь идет о пяти фирмах: Mage Shipping (судовладелец), Universe Shipping (фирма, предоставившая судно для перевозки), Crown Resources (собственник груза), P&I Club (страховщик) и American Vireau Shipping (классификатор судна). Российский консорциум «Альфа Групп» до последнего времени владел частью акций швейцарской фирмы Crown Resources, но после аварии танкера «Престиж» уступил свои акции швейцарскому партнеру. По мнению адвокатов, привлечь к ответственности российский консорциум или фирму Crown Resources возможно, если истец сможет доказать их причастность к возникновению аварии, что маловероятно.

Европолитика

В 2002г. экономическая и торговая политика Испании строилась в тесной увязке со стратегическими направлениями, вырабатываемыми в Европейском Союзе (ЕС). Особое влияние на развитие многосторонних экономических отношений Испании с другими странами в отчетном периоде оказало председательство страны в ЕС (I полугодие 2002г.). Наряду с необходимостью отстаивания общих интересов ЕС должна была решаться задача по сохранению максимально возможных квот, получаемых Мадридом из структурных фондов и фондов развития ЕС.

Правительству Х.М.Аснара в 2002г. удалось гармонизировать решение отмеченной выше задачи. После длительных и сложных переговоров удалось сохранить ежегодную квоту страны в получаемых сельскохозяйственных субсидиях в 4,3 млрд. евро до 2013г., что позволило разблокировать решение вопроса о расширении ЕС за счет приема новых членов. Благодаря настойчивым действиям испанского правительства на заседании министров энергетики стран-членов ЕС удалось добиться продления до 2010г. субсидий в угольную отрасль национальной промышленности.

Традиционно предметом острых дискуссий Испании с партнерами по ЕС оставались квота на вылов рыбы в Бискайском заливе и Гибралтаре, а также субсидии на модернизацию и обновление рыболовецкого флота. Хотя полностью решить в свою пользу вопрос о необходимости сокращения устаревшего флота Испании не удалось (в соответствии с решением Еврокомиссии стране придется демонтировать 1326 судов и сократить тоннаж рыболовецкого флота на 69505 рег.т.), северные регионы страны получили существенную финансовую поддержку из фондов ЕС, в т.ч. на ликвидацию по-

следствий экологического бедствия, вызванного аварией танкера «Престиж».

Влияние на развитие многостороннего сотрудничества в рамках ЕС оказало заседание Евросовета в Барселоне (14-16 марта 2002г.). Благодаря конструктивной позиции и усилиям, предпринятым Мадридом, на саммите в Барселоне удалось принять ряд конкретных решений, в т.ч. разблокировать вопрос о создании Европейской спутниковой навигационной системы «Галилео». Подтверждена решимость стран-членов ЕС продолжить либерализацию национальных экономик. Достигнут компромисс с Францией об открытии к 2004г. национальных энергетических рынков. К 2005г. ожидается либерализация финансового рынка и рынка телекоммуникаций ЕС. Принято решение о доведении к 2010г. уровня национальных расходов на науку и новые технологии до 3% ВВП, в основном за счет увеличения инвестиций в частном секторе экономики. Серьезные договоренности достигнуты в социальной сфере. Увеличен средний возраст выхода на пенсию с 58 до 63 лет, принят пакет мер по увеличению женской занятости. С целью открытия национальных рынков труда с 2003г. для граждан ЕС вводится единая карточка медстрахования.

Во многом благодаря конструктивной политике правительства Х.М.Аснара, в нояб. 2002г. на заседании Евросовета в Копенгагене принято историческое решение о принятии в ЕС 10 новых членов в 2004г.

Значительное развитие в 2002г. получили отношения Испании и США. В ходе госвизита председателя испанского правительства Х.М.Аснара в Вашингтон подчеркнут значительный вклад Испании в деятельность антитеррористической коалиции, согласованы совместные действия по борьбе с международным терроризмом, как на двустороннем уровне, так и в рамках НАТО. Как серьезный прорыв в развитии двусторонних отношений оценивают местные эксперты подписание в марте 2002г. нового Военного соглашения между США и Испанией, предусматривающего расширение американского военного присутствия в стране (военные базы в Роте и Торрехоне), а также военно-технического сотрудничества между странами.

Несмотря на высокий уровень отношений с США, Испания безоговорочно поддержала меры, предпринятые ЕС в «стальной» войне. Высокий уровень отношений был омрачен введением США эмбарго на импорт испанских мандаринов, якобы по причине их зараженности «средиземноморской мушкой». Решить этот вопрос удалось только к концу 2002г., в результате чего испанские производители и экспортеры цитрусовых понесли значительные потери.

В 2002г. активизировался диалог с Великобританией по проблеме Гибралтара. Хотя окончательно согласовать план действий не удалось, в рамках ЕС Испания добилась **решения о прекращении в 3-летний период действующего в Гибралтаре «налогового рая».**

Особое внимание в рамках многостороннего сотрудничества уделялось развитию экономических отношений со странами Латинской Америки. Испания традиционно играет роль связующего звена в экономических отношениях между ЕС и странами этого региона. Несмотря на серьезные

потери ведущих испанских промышленных объединений в результате экономического коллапса в Аргентине и кризиса в Бразилии, «Репсоль-ЯПФ», «Телефоника», «Эндеса» и банки «Бильбао Бискайя Архентария» и «Сантандер Централь Испано» не только сохраняют свое присутствие в этих странах, но и расширяют его.

В 2002г. проведены **2 ибероамериканские встречи на высшем уровне**, к числу конкретных результатов которых относятся подписание соглашения ЕС-Чили, устанавливающего зону свободной торговли для всех товаров. Подписаны соглашения об экономическом сотрудничестве со странами Андской группы и Меркосур, хотя вопрос о конкретных сроках подписания соглашений о свободной торговле с этими странами не решен.

Последнее обстоятельство дало основание президенту Венесуэлы У. Чавесу публично усомниться в эффективности проведения ибероамериканских саммитов.

Такую же роль Испания стремится играть и в отношении со странами средиземноморского бассейна. В апр. в Валенсии состоялась V конференция министров иностранных дел стран участниц барселонского процесса, объединяющего 27 стран региона (во встрече не принимали участие делегации Сирии и Ливана). При рассмотрении экономических вопросов подтверждена амбициозная задача по формированию к 2010г. зоны свободной торговли. Отмечена необходимость увеличения объемов инвестиций в целях ускорения экономического роста и повышения уровня занятости в странах региона. Несмотря на то, что инициатива о создании Евро-средиземноморского банка не получила всеобщей поддержки (против выступили северные страны ЕС), тем не менее принято решение о новых кредитных линиях «южным» государствам на 2 млрд. евро, выделяемых ЕИБ, в т.ч. и на проекты в частном секторе, что позволит в 2002-03гг. удвоить объем инвестиций в экономику стран региона.

Отмечена необходимость совершенствования механизма оказания помощи развитию стран Средиземноморья в рамках программы МЕДА, а также содействия доступу южных соседей к сельскохозяйственному рынку Евросоюза. Зафиксирована задача гармонизации правил происхождения товаров, правовых норм, регулирующих порядок осуществления инвестиций, содействия региональной интеграции, либерализации сферы услуг, развития электронной торговли, облегчения доступа к новым технологиям, расширения и совершенствования транспортных и энергетических систем, телекоммуникаций, туристических обменов, сотрудничества в области окружающей среды. Отмечена необходимость оказания поддержки инициативам, направленным на стимулирование субрегионального сотрудничества по линии Юг-Юг («Агадирский процесс» и др.). Принято решение о проведении энергетической конференции, а также конференции по защите окружающей среды в Греции. Страны-члены ЕС подтвердили готовность к подключению в перспективе южных соседей к навигационной спутниковой системе «Галилео».

Мадриду так и не удалось на протяжении 2002г. нормализовать уровень отношений с Марокко. В качестве положительного шага в направлении восстановления политических и экономических связей в полном объеме испанские эксперты рассма-

тривают разрешение марокканскими властями вести промысел рыбы в своей экономической зоне, выданное галисийским рыбакам, пострадавшим в результате аварии танкера «Престиж».

Решение вопроса о вступлении в ЕС новых стран диктует необходимость активизации торгово-экономических отношений со странами Восточной Европы, придания им приоритетного характера. Проведенный в 2002г. специалистами министерства экономики анализ испанских инвестиций в экономику указанных стран показал, что они явно недостаточны. Из общего объема иностранных инвестиций в ПНР на долю Испании приходится только 0,7%, в Чехии – 0,18%, Словакии – 0,19%, в Венгрии – 0,8%. На долю указанных стран приходится 4% от общего объема испанского экспорта.

Испанским институтом внешней торговли разработан специальный план, направленный на оказание финансовой поддержки национальным предприятиям, намеренным развивать свой бизнес в странах-кандидатах на вступление в ЕС.

Существенный импульс в 2002г. получили торгово-экономические связи Испании со странами Азии и Юго-Восточной Азии. В ходе официального визита в Испанию президента Ирана М.Хатами подписаны соглашения об избежании двойного налогообложения и увеличения лимита покрытия страхования кредита. В рамках этих соглашений **испанский консорциум «Репсоль-ЯПФ» закупит в Иране природный газ на 1 млрд.долл.**, а группа «Драгадос» примет участие в строительстве в Иране нефтехимического комплекса.

Продолжают динамично развиваться отношения с Китаем. В составе делегации второго вице-президента Испании Р.Рато эту страну посетила большая группа испанских предпринимателей, в результате чего появились первые конкретные контракты. **Группа «Драгадос» займется строительством в КНР сети автодорог стоимостью в 100 млн.долл.**

Банки

Вступление Испании в ЕС явилось для нее ключевым моментом как с точки зрения экономического роста, так и развития финансового сектора страны. С 1986г. ВВП Испании в расчете на душу населения в реальном исчислении увеличился на 10% по сравнению со среднеевропейским уровнем. Соотношение суммы кредитов банков Испании частному сектору к ВВП возросло с 55% до свыше 90% в 2001г., что указывает на ключевую роль финансового сектора в процессе выравнивания экономических показателей Испании с остальными странами-членами ЕС. Этот показатель финансовой системы в таких странах, как Франция и Германия возрастал более скромными темпами, чем в Испании.

Число банковских отделений, приходящееся на душу населения, в Испании выше, чем в других странах ЕС. Широкий охват банковскими услугами населения страны, а также значительные инвестиции в новые технологии позволили испанским банкам повысить эффективность своей деятельности и сократить число банковских служащих. Соотношение числа банковских служащих к населению страны в Испании составляет 6,29 на 1000 чел. населения, в то время как в среднем в ЕС этот показатель составляет 9,73.

Участие инобанков в финансовой системе Испании выше, чем в других западноевропейских странах, таких как Италия, Франция или Германия, однако по абсолютным показателям оно невелико и даже сократилось ввиду не слишком успешных показателей деятельности этих банков на испанском рынке. Испания является одной из стран с наибольшим числом отделений и филиалов своих национальных банков за границей, что свидетельствует о ярко выраженном процессе интернационализации их деятельности, со II пол. 90гг.

Концентрации банковского капитала. С этой точки зрения Испания занимает среднюю позицию среди стран ЕС, если исходить из показателей пяти самых крупных банков страны. Выше Испании по этому показателю малые страны ЕС, в то время, как в Германии и Италии концентрация банковского капитала ниже. Число больших, средних и малых региональных финансовых институтов, входящих в финансовую систему Испании, велико, что создает достаточную степень конкуренции между ними.

Два крупных коммерческих банка («Банко Сантандер-Сентраль-Испано» и «Банко Бильбао-Бискайя-Архентариа») и два крупных сбербанка («Кайша де Барселона» и Каха де Мадрид») являются основными действующими лицами испанской финансовой системы. По показателю консолидированных активов дистанция между указанными банками и остальными банками достаточно велика и постоянно растет. Именно на долю первых приходится ведущая роль в процессе интернационализации испанской финансовой системы.

По европейским показателям прибыльности испанские банки находятся на достаточно высоком уровне. За последние несколько лет оперативный доход, выраженный в процентах от всех видов активов, хотя и несколько сокращающийся, был выше среднего по зоне евро и в целом стран ЕС. Эффективность банков, измеряемая соотношением операционных расходов и операционных доходов, также выше средних показателей ЕС. То же относится и к таким показателям, как ликвидность, капитализация.

Высокая капитализация испанских банков является одним из основных факторов, определяющих прочность испанской банковской системы, но не единственным. «Банко де Эспанья» (центральный государственный банк) ввел новое «статистическое» обеспечение, дополняющее существующие специфические и общие обеспечения. Выполнение статобеспечения направлено на покрытие ожидаемых потерь в динамике уже с момента предоставления займа. Оно должно уменьшить проциклический характер других обеспечений и отразиться на счетах доходов и убытков, что лучше отражает корреляцию между доходами и расходами в течение срока действия займа. Статобеспечение должно позволить банкам более эффективно реагировать на ухудшение экономической ситуации.

Характерной чертой испанской финансовой системы можно назвать тот факт, что банки оперируют очень значительной долей активов инвестиционных фондов в рамках структуры ВВП (одной из самых высоких в ЕС).

Изменения в налоговом законодательстве и жесткая конкуренция между банками объясняют тот

факт, что инвестиционные фонды с начала 90гг. начали быстро расти, но продолжали управляться банками или банковскими филиалами. Пенсионные фонды также в большинстве случаев управляются банками, хотя по своим размерам они очень малы по сравнению с фондами других европейских стран. Развитие рынков капитала, в частности институциональных фондов, осуществлялось банками. Реального процесса по устранению посредников, как это произошло в большинстве европейских стран, в Испании не было.

Банковская реформа

История финансовой либерализации. Испанская банковская система жестко регулировалась государственной администрацией до конца 60гг. Все процентные ставки, как по активам, так и по пассивам банковских балансов устанавливались в административном порядке. Выдавались целевые кредиты под проценты ниже рыночных в такие секторы, как сельское хозяйство, судостроение и жилищное строительство. Число отраслей экономики, в которых мог действовать каждый конкретный банк, также регулировалось системой квот, распределяемой между уполномоченными банками. Иностранные банки для деятельности в Испании не допускались.

В дополнение к этому имелось жесткое регулирование, разделяющее функции коммерческих и сберегательных банков. Первые концентрировали свою деятельность на финансировании корпоративного сектора и им было разрешено оперировать на иностранных валютных рынках, но не позволялось осуществлять другие финансовые услуги, например, ипотечные операции. Сбербанки, наоборот, фокусировали свои операции на предоставлении жилищных займов (в первую очередь посредством ипотеки), но им не позволялось действовать с корпоративным сектором. В дополнение, сбербанки первоначально имели сугубо региональный характер, и им не разрешалось расширять сферу своей деятельности за пределы их региона.

В 60гг. значительный объем решений, а также и деловой ориентации не был сосредоточен в руках руководителей испанских банков и сохранялась компетенция административного регулирования. Это привело к возникновению олигополистской структуры с высокими нормами прибыли вовлеченных банков, но и с высокой ценой для инвесторов и депозитариев.

Процесс финансовой либерализации начался в 1969г., а закончился в 90гг. По ее завершении испанские банки были допущены к свободному определению процентных ставок на их активы и пассивы. Резервные вклады (за исключением незначительных резервных требований) были отменены, географические ограничения на открытие отделений вначале были сняты для комбанков и сбербанков, а иностранным банкам стали выдаваться лицензии на их деятельность в Испании.

Либерализация финансовой системы была задумана для увеличения конкуренции в этом секторе. Возросшая конкуренция привела к уменьшению прибылей банков, явилась причиной того, что банки стали применять в своих действиях более рискованную политику. Уменьшение цены финансовых операций в связи с прекращением госрегулирования банков и возросшая конкурен-

ция привели к тому, что у банков оставалось все меньше желания усиливать свою платежеспособность посредством привлечения капиталов.

В 1978-83гг. Испания переживала тяжелый банковский кризис, который привел к закрытию, слиянию или приобретению 52 из имевшихся в момент начала кризиса 116 банков, располагавших 25% от общего числа банковских активов. Кризис вначале затронул малые банки местного значения, но позднее парализовал и некоторые из важных банковских конгломератов. Причинами банковского кризиса явились глубокий экономический кризис в Испании и слишком слабая система регулирования в условиях процесса финансовой либерализации, но прежде всего неумелое руководство банками, связанных с ними структур, а также примитивное заемное кредитование, осуществлявшееся ими.

Цена банковского кризиса для испанских налогоплательщиков была значительной — 5% ВВП страны — но ниже, чем при подобных обстоятельствах во многих других странах. В начале кризиса в Испании не существовало системы страхования депозитов. По завершении оценки значимости разразившегося кризиса, была немедленно **введена схема страхования депозитов коммерческими и сберегательными банками** совместно с Банком Испании. Созданный для осуществления этой схемы институт получил также право на осуществление кризисной реструктуризации банков. Обладая такими полномочиями, он мог взять банк под свой контроль, списать его убытки, рекапитализировать его, реструктурировать и продать его частному сектору. Лишь одно исключение из этой процедуры было сделано в 1983г., когда один из наиболее крупных банковских холдингов страны — Rumasa (в него входило 20 банков и значительное число нефинансовых компаний) был объявлен банкротом и временно национализирован. После проведенной реструктуризации этот банковский холдинг был продан по частям другим испанским комбанкам.

Важным следствием финансовой либерализации стало увеличение различий между коммерческими и сбербанками, хотя это произошло и на последнем этапе процесса либерализации, поскольку либерализация сбербанков началась позднее. В то время, как комбанкам было разрешено открывать свои отделения по всей территории страны на относительно раннем этапе либерализационного процесса, сбербанки должны были ожидать получения подобного разрешения до 1989г. Для сбербанков были установлены более высокие требования в отношении принудительных депозитов. Несмотря на большую длительность действия регуляционных ограничений, сбербанки добились повышения своей доли как по займам, так и по депозитам по сравнению с коммерческими банками, что было нехарактерно для большинства европейских стран. Это стало особенно заметным после того, как сбербанкам было предоставлено право на свободное открытие отделений по всей территории страны, что привело к слиянию и даже приобретению коммерческих банков некоторыми наиболее крупными сбербанками.

Сбербанки продолжают отличаться от коммерческих с точки зрения их юридического статуса, близкого к коммерческим неприбыльным организациям. Они должны конкурировать на рынке

депозитов и займов на условиях подобных тем, на которых действуют и коммерческие банки, но их прибыль должна быть сохранена или распределена на социальные и культурные программы сообщества.

Несмотря на расплывчатую структуру владельцев, сбербанки в состоянии достигать такие же или даже более высокие уровни прибыли и эффективности, чем комбанки. Они обладают надежной, обычно региональной, клиентурой, обслуживаемой густой сетью своих отделений, а с недавних пор, в том что касается крупнейших банков, и в национальном масштабе.

Календарь реформирования банковской системы Испании

1969г. Процентные ставки устанавливаются на базе дисконтной ставки Центрального Банка. Межбанковские ставки, процентные ставки по займам на срок свыше 3 лет и ставки промышленных банков по депозитам на срок свыше 2 лет устанавливаются свободно.

1970г. Вводится требование создания резервных фондов в банках.

1971г. Установление обязательных резервных фондов для сберегательных банков. Введение принудительных инвестиционных коэффициентов для коммерческих и сберегательных банков.

1974г. Снятие ограничений на открытие отделений для коммерческих банков. Ставки по займам и депозитам на срок свыше 2 лет устанавливаются свободно. Принудительные вклады для сберегательных банков сокращаются.

1977г. Свободное установление ставок для однолетних займов и депозитов. Коэффициенты принудительных инвестиций снижаются. Сбербанки получают право на операции с дисконтом ценных бумаг и деятельность на иностранных рынках ценных бумаг.

1978г. Частичное снятие ограничений на деятельность иностранных банков в Испании (ограничения на операции с населением остаются в силе).

1981г. Свободное установление процентных ставок для большинства активов. Свободное установление процентных ставок на депозиты на срок свыше 6 месяцев, а также на депозиты на сумму свыше 1 млн. песет. Либерализация комиссионных по пассивам. Установление принудительных вкладов в форме обязательных депозитов в Центральном Банке.

1984г. Требования к резервам увеличиваются. Установление новых принудительных депозитов по гособязательствам.

1985г. Введение нового регулирования платежеспособности: требование перевода депозитов в качестве страховки от риска 7 траншами. Разрешено сбербанкам свободно открывать свои отделения в регионах местонахождения их центрального офиса. Выравнивание инвестиционных коэффициентов для коммерческих и сберегательных банков.

1987г. Разрешено свободно устанавливать процентные ставки и комиссионные. Уменьшение принудительных вкладов.

1988г. Повышение требований к ожидаемым невозвратам займов.

1989г. Сбербанки получают разрешение открывать отделения по всей территории страны. Публикация графика постепенной отмены принудительных депозитов.

1990г. Прочная консолидация сбербанков. Значительное сокращение резервных требований.

1991г. Слияние сбербанков, хотя количественно и значительно меньшее, чем в предшествующих случаях. Резкий рост числа фондов взаимного страхования, главным образом в результате изменений в уровнях ставок.

1992г. Изменения в регулировании рынка капиталов (адаптация к правилам ЕС).

Иностранные банки

Им не разрешалось действовать в Испании до 1978г., когда разрешения начали выдаваться, но с существенными ограничениями. Иностранные банки могли открывать на испанском рынке ограниченное число отделений, им не разрешалось приобретать долю капитала в нефинансовых испанских компаниях и они имели право вкладывать лишь 40% своих инвестиций на рынке страны, в то время как остальная часть капиталов должна была вывозиться за границу.

Основной целью этих ограничений было стремление к тому, чтобы открытие испанской банковской системы для иностранной конкуренции не привело к осложнению ситуации на местном рынке. Ожидалось, что иностранные банки внесут необходимые инновации и дополнительную конкуренцию, а следовательно и повышение эффективности деятельности всей банковской системы Испании. Когда иностранные банки впервые вышли на испанский рынок, они сфокусировали свое внимание на оптовом бизнесе. В дальнейшем иностранные банки распространили свои операции на работу с отдельными клиентами, хотя и делали это достаточно медленно и обычно в незанятых нишах рынка. Испанские нефинансовые компании и банковские клиенты выиграли от получения более широкого доступа к банковским услугам. Одним из наиболее легких путей выхода иностранных банков на розничный рынок Испании явилось приобретение ими испанских банков, реструктурированных по схеме депозитного страхования.

Иностранные банки никогда не располагали значительной долей испанской банковской системы. Общая сумма их активов увеличилась с 8% в 1985г. до 11,7% в 1997г., а затем постепенно снизилась до настоящих 10%. Многим из иностранных банков потребовалось определенное время для изучения местной кредитной политики и надлежащего рискованного менеджмента, а объемы невозвращенных займов и убытки по текущим операциям оказались даже выше, чем они ожидались. Другие иностранные банки неоднократно меняли свою стратегию (вначале ориентировались только на фирмы, затем на обслуживание домовладельцев, закладные, потребительский кредит), в разной степени добиваясь успеха.

Лишь несколько иностранных банков, доказавших успешность своей деятельности в обслуживании клиентов, добились того, что стали средними по величине банками и распространили свою деятельность на всю территорию Испании. Другие банки были вынуждены покинуть Испанию после того, как они пытались проводить весьма агрессивную ценовую политику, соблазняя потребителя.

Сталкиваясь с иностранной конкуренцией, испанские банки улучшили свои производственные процессы, рационализировали сеть и операционные процедуры, модернизировали системы связи

и стали более конкурентоспособными в своей ценовой политике. Они повысили качество предоставляемых ими индивидуальным клиентам услуг через посредство широкой сети своих отделений, наиболее плотной во всей Европе. Все эти изменения добавились к традиции партнерских отношений, базирующихся на доверии, взаимном знании, близости и понимании нужд клиента и это позволило данным банкам защитить свои доли на рынке.

Результатом всех указанных изменений явилось резкое повышение эффективности деятельности испанских банков, которое привело к значительному понижению процентных ставок в 90гг. В начале 90гг. процентные ставки по всем активам в Испании были самыми высокими в Европе и составляли 3,9%. Конкуренция между банками, получившая развитие в последующие годы, сократила их наполовину и в наст.вр. средняя процентная ставка в Испании составляет 2,2% и близка к уровню Англии и Италии, хотя и выше, чем в Германии и Франции.

Банки за рубежом

Четверть активов банковской системы Испании находится за границей, причем половина их приходится на Латинскую Америку. Вторая половина активов концентрируется в европейских странах, что является важным свидетельством процесса региональной интеграции. Участие испанских банков в странах Азии, Восточной Европы, Африки и Среднего Востока крайне незначительно.

Хотя некоторые испанские банки были представлены в Латинской Америке и ранее, лишь в 1996г. их участие в местных банковских системах резко возросло в результате приобретения местных банков, во многих случаях в результате процесса их приватизации. Большая подвижка в этой области произошла в 2000г., когда испанские банки значительно увеличили долю на рынках Мексики и Бразилии. Испанские банки концентрируют в 2002г. самую большую долю своих инвестиций в Мексике (50%), вслед за ней со значительным отрывом идут Бразилия, Чили и Аргентина (на каждую из них приходится менее 15% инвестиций).

Помимо латиноамериканских банков испанские банки приобретали также фирмы по управлению пенсионными фондами. Это объясняется их стремлением к деятельности в области с меньшим деловым риском и более стабильным притоком капиталов, источником которых является зарплата; поскольку многие латиноамериканские страны не имеют публичных пенсионных схем. Другой источник экспансии испанских банков — сектор страхования, хотя его доля в деятельности банков остается относительно незначительной.

Испанские банки шли в Латинскую Америку рука об руку со своими основными испанскими корпоративными клиентами, которые также развивали свою экспансию в этом регионе с помощью прямых иностранных инвестиций. Более значительная прибыль и потенциальная эффективность банков, получаемые в результате использования новых технологий и хорошо организованных финансовых услуг, имевшими большой успех в Испании, стали важными причинами для экспансии испанских банков и в Латинской Америке.

Капитализация рынка, осуществляемая испанскими банками, действующими в Латинской Америке, привела к тому, что их прибыли в этом регионе, эффективность их деятельности и уверенность в управлении приобретенными местными банками значительно перевешивают большие риски банков в Латинской Америке. Недавние события в Аргентине показали, что более быстрые темпы получения прибыли при реализации процесса интернационализации банков тесно связаны с более высокой степенью рисков. Эта более высокая степень рисков не отразилась негативно на платежеспособности испанских банковских групп, действующих в Латинской Америке.

С того времени, как Испания присоединилась к ЕС в 1986г., страна предприняла все необходимые шаги для того, чтобы интегрироваться с остальными странами-участницами европейской финансовой системы. Вторая банковская директива была одобрена в янв. 1993г. был введен единый паспорт как для деятельности в Испании банков других стран ЕС, так и испанских банков в других странах ЕС. Стратегия, избранная испанскими коммерческими и сберегательными банками заключается в создании союзов с крупнейшими европейскими банками через посредство взаимного участия в акционерных капиталах друг друга. До 2003г. еще не имело места слияние испанских и европейских банков, однако этот процесс уже является общеевропейской тенденцией (за исключением стран Северной Европы). Препятствием для этого процесса является тот факт, что основным источником банковской прибыли остается обслуживание ими физических лиц, а эта деятельность в значительной степени носит на себе отпечаток национальных особенностей каждой страны. Более того, различия в законодательной и налоговой областях в дополнение к трудностям для иностранных банков в слиянии банков или их приобретении дополнительно усложняют процесс создания паневропейских банков.

Положение на рынке корпоративного финансирования совершенно другое и не только в Испании, но и в большинстве европейских стран. В этой области финансирования наблюдаются растущая интеграция и энергичная конкуренция, подогреваемые крупнейшими промышленными группами, что делает консолидацию этого рынка более прибыльной. Некоторые крупнейшие европейские банки все в большей и большей степени считают своим основным бизнесом инвестиции. Наконец, Bancassurance стал еще одним важным источником региональной консолидации в Европе, но пока не в Испании.

Более тесная интеграция инфраструктуры, в частности в том, что касается систем корпоративных платежей Target в большой степени способствовала росту конкуренции и консолидации этого рынка. Быстрый рост рынков евробондов расширил деловые возможности для крупных европейских банков в рамках финансирования нефинансовых компаний.

Внутренняя торговля

Согласно данным, обнародованным в 2002г. Национальным институтом статистики Испании, доля сектора рыночных услуг в формировании ВВП в 2000г. составила 49,7%. Основным элементом указанного сектора остается внутренняя

торговля как по объему коммерческой деятельности — 64,6% (492 млрд. евро), так и по числу занятых — 46,3% (2,8 млн.чел.). На розничную торговлю приходится 61% от общего количества занятых в торговле, 24% составляют работники оптовой торговли и 15% приходится на торговлю автомобилями и горючим.

Основные законодательные акты. Устанавливают компетенцию центральных и региональных органов власти в вопросах внутренней торговли конституция и закон №7 от 15.01.1996 «О порядке организации розничной торговли». Организация оптовой торговли отнесена к совместному ведению центральной и региональной властей, а вопросы розничной торговли являются прерогативой администраций провинций и городов. Идет процесс расширения полномочий региональных органов власти в сфере внутренней торговли, а центральная власть удерживает под своим контролем лишь отдельные стратегические вопросы, например, определение ценовой политики или законодательство в области защиты конкуренции. Принят закон №1 от 21.02.2002 «О распределении полномочий между государством и автономными сообществами в сфере защиты конкуренции».

По данным гендирекции внутренней торговли минэкономики, органа, ведающего внутренней торговлей в стране, на долю 100 крупнейших операторов приходилось 85% рынка торговли. Ведущими группами являлись «Эль Корте Инглес», «Алькампо», «Диа», «Эроски», «Капрабо», «Прика».

Процессы, связанные с созданием единого европейского рынка, оказали влияние на испанскую оптовую торговлю. Немецкая группа «Тенгельман» реализует в Испании инвестиционную программу, предусматривающую капиталовложения в 400 млн. евро и расширение числа торговых предприятий с 200 до 600. Шведский концерн «Икеа» планирует в течение ближайших 7 лет создать собственную дистрибуторскую сеть в Испании (общий объем инвестиций превышает 1 млрд. евро). Группа «Карефур» рассчитывает расширить свою сеть предприятий торговли, открыв дополнительно 5 гипер- и 25 супермаркетов.

Несмотря на конкуренцию со стороны иностранных компаний, национальные дистрибуторы не сдают своих позиций. Свидетельство тому — успешная деятельность группы «Эль Корте Инглес». Дополнительные инвестиции и поглощение торговой сети концерна «Маркс и Спенсер» в Испании значительно улучшили коммерческие показатели деятельности группы и сделали ее ведущим дистрибутором национального рынка. Объем товарооборота «Эль Корте Инглес» в 2001г. достиг 11,8 млрд. евро, а прибыль (после выплаты налогов) составила 481 млн. евро.

Жесткая конкуренция на рынке вынуждает операторов искать новые формы и методы работы с клиентами, повышать рентабельность своей деятельности, в т.ч. за счет сокращения производственных затрат. Большинство дистрибуторов перемещают складские и производственные помещения на городские окраины.

Минюст завершает работу над подготовкой закона, который будет регулировать правоотношения, связанные с заключением и исполнением дистрибуторских сделок. Сейчас эта сфера отношений регулируется целым рядом подзаконных

актов, что создает большие практические трудности для хозяйствующих субъектов. Новый проект не только устанавливает режимы для отдельных видов сделок, например, контракта с правом исключительной закупки, но обеспечивает защиту прав и интересов дистрибутора. В случае досрочного расторжения сделки предусматривается обязательство о возмещении дистрибутору расходов, которые последний не успел окупить. По истечении срока действия контракта дистрибутор вправе требовать выплаты определенной компенсации за сеть клиентов, найденную и предоставленную им в распоряжение изготовителя в период срока действия сделки.

Учреждения торговли в Испании

	1996г.	2002г.	2002/1996, в %
Гипермаркеты	242	332	37,2
Крупные супермаркеты	694	1342	93,4
Средние и малые супермаркеты.....	9928	12446	29,3
Магазины самообслуживания	14115	12117	-25,4
Традиц. учреждения торговли	56178	33452	-40,4
Всего	81157	59689	-26,4

Супер- и гипермаркеты продолжают вытеснять с рынка традиционные учреждения торговли. Наиболее эффективной формой торгового предприятия становится супермаркет (площадь одной торговой точки — от 400 до 2499 кв.м.). Подобная ситуация вызывает озабоченность властей автономных сообществ, заинтересованных в сохранении форм малого предпринимательства в торговле. В некоторых автономных сообществах страны вводятся административные препятствия для открытия крупных торговых центров. Для получения лицензии на открытие гипермаркета в автономных сообществах Каталонии, Балеарских о-вов и Андалусии требуется в 6 лет.

По заявлению представителей ассоциации ANGED, объединяющей ведущих национальных и иностранных дистрибуторов, в Испании тормозится реализация 51 проекта по открытию новых крупных учреждений торговли (из-за наличия различных административных барьеров). Общий объем замороженных инвестиций достигает 2,7 млрд. евро.

В соответствии с общенациональным законодательством торговые предприятия вправе открываться для работы только в течение 19 выходных или праздничных дней в году. Отдельные автономные сообщества считают, что эту цифру надо увеличить. Автономное сообщество Мадрида уже разработало проект закона, который дотекает работу учреждений торговли в течение 26 выходных или праздничных дней в году. Автономные сообщества Каталонии и Андалусии в целях защиты интересов традиционных магазинов сократили указанный допустимый предел до 8 дней. По заявлению государственного секретаря по торговле и туризму Испании Х.Коста, до 2005г. администрация не планирует вносить изменения в законодательство, регулирующее график работы учреждений торговли в выходные и праздничные дни.

Центральные и региональные органы исполнительной власти уделяют большое внимание дальнейшему развитию и совершенствованию торговли. Гендирекция внутренней торговли минэкономики Испании и департаменты торговли в администрациях провинций и городов страны готовят и реализуют: программы обучения и переподготовки специалистов отрасли; широкие информа-

ционные компании; выставки, конгрессы, круглые столы по обмену опытом. Реализованный в 1998-2002гг. план по реформированию сектора внутренней торговли автономного сообщества Валенсия позволил на 11% увеличить количество небольших торговых предприятий. Ключевым пунктом указанного плана явилось учреждение 63 агентств по развитию коммерческой инициативы, которые оказывают помощь 55 тыс. предприятий торговли автономного сообщества.

2002г. стал первым годом использования на испанском рынке единой европейской валюты. К фев. 2002г. 95% испанцев использовали новую европейскую валюту в своих торговых операциях. Сравнительные курсы европейской валюты на начало и конец года: 1 евро = 0,859 долл. (на 31.01.2002г.); 1 евро = 1,047 долл. (на 31.12.2002г.). 26 дек. 2002г. президент Центрального европейского банка Дуйсенберг вынужден был признать, что переход от нацвалют к евро стал причиной роста цен на 0,2% в странах, входящих в зону евро. Эксперты полагают, что в Испании эта цифра значительно превышает среднеевропейский показатель.

Согласно данным Национального института статистики, годовые темпы роста инфляции в окт. 2002г. достигли 4% (прогноз правительства на 2002г. — не более 2%). По сравнению с сент. индекс потребительских цен в стране вырос на 1%. Резко поднялись цены на продукты питания (свежие овощи и фрукты, мясо), одежду и обувь, транспортные услуги, повысилась плата за обучение. Публикация данных национальной статистики совпала с обнародованием информации Евростатом, по оценкам которого темпы роста инфляции в зоне евро в окт. 2002г. не превысили 2,2%. Разрыв между показателем инфляции в Испании и европейским индексом достиг опасной отметки — 1,8% (в пред. 2г. разрыв не превышал 1,1%).

Индексы потребительских цен в Испании на окт. 2002г., в %: овощи (свежие) — 19; масло (растительное) — 14,8; фрукты (свежие) — 8,9; мясо (говядина) — 7,6; мясо (птица) — 7,2; хлеб — 6,7; рыба — 6,4; обувь (женская) — 7,2; обувь (мужская) — 6,4; одежда (женская) — 5,6; бензин (95) — 10,8; городской транспорт — 6,3; гостиницы — 6,3; обучение в университетах — 5,5.

Подобные темпы инфляции не могли не сказаться на национальном индексе потребления. Этот показатель, характеризующий эволюцию потребительского рынка, имеет в Испании прочную тенденцию к снижению в течение последних нескольких лет: 4,7% — 1999г., 4% — 2000г., 2,7% — 2001г. Индекс потребления в стране в 2002г. едва ли достигнет 2% (такого низкого показателя не регистрировалось с 1997г.).

По данным Национального института статистики, больше половины испанских семей (52,1%) испытывают финансовые трудности в той или иной степени к концу каждого месяца, 62,6% не имеет возможности откладывать средства. Главной расходной статьей бюджета испанской семьи остается жилье, на оплату и содержание которого приходится 29,1% от общего объема всех годовых расходов. В 2002г. цены на квартиры в Испании выросли на 14,7%. **Цена 1 кв.м. жилой площади в среднем по стране достигает 1667 евро.** Лидерство показателю прочно удерживают Барселона (2508 евро), Мадрид и Сан-Себастьян (2420 евро).

Продукты питания и табак занимают вторую позицию в этом перечне — 20,7%. Растет приверженность жителей страны к приему пищи в ресторанах и кафе. Далее следуют расходы на транспорт (13,2%), гостиницы, кафе и рестораны (10,1%), одежду и обувь (7,6%).

В 2002г. испанским властям удалось снять напряженность, возникшую на потребительском рынке в 2001г. в связи с разразившимися эпидемиями губчатой энцефалопатии крупного рогатого скота, чумки у свиней, а также обнаружением канцерогенных веществ в оливковом масле из выжимки и личинки «средиземноморской мушки» в мандаринах. Принятые меры оказались достаточно эффективными не только с точки зрения противодействия распространению эпидемий и обеспечения продовольственной безопасности, но и способствовали восстановлению доверия у потребителей к соответствующим продуктам питания. На проведение всего комплекса мероприятий по борьбе с эпидемиями потребовались значительные средства. По данным министерства сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия Испании, только на борьбу с эпидемией «коровьего бешенства» (губчатой энцефалопатии) за 2г. было выделено из бюджета 2 млрд. евро.

С каждым годом испанские потребители и пользователи становятся более требовательными к качеству приобретаемых товаров и услуг. Об этом свидетельствует растущее число жалоб и заявлений в различные ассоциации и объединения, основной целью деятельности которых является защита прав потребителей. Растет и количество дел (ежегодно на 30%), рассматриваемых в специализированных арбитражах по вопросам потребления. Эта существующая в Испании система внесудебного разрешения споров, объединяющая на добровольной основе 72498 предприятий-изготовителей и 539 ассоциаций потребителей и пользователей, позволяет достаточно быстро и эффективно рассматривать возникающие между производителями и потребителями разногласия.

Импорт

Нормативно-правовая база госрегулирования торговли Испании тесно связана с нормотворческой деятельностью в рамках Евросоюза. Определяемые ЕС основные направления торговой политики получали свое отражение в национальных законодательствах стран-членов. Испания в этом смысле придерживалась общего курса, вырабатываемого руководящими органами Евросоюза. Принцип защиты национальных интересов остается преобладающим и в 2002г. между Испанией и ЕС возникало несколько серьезных разногласий, причиной которых, по мнению Еврокомиссии, было несоблюдение испанскими властями основополагающих принципов европейского сообщества.

Правовой механизм испанского импорта регламентируется рядом нормативных документов, изданных в рамках Евросоюза, среди которых следует упомянуть регламент №519/1994 с последующими изменениями и дополнениями, устанавливающий общий режим импорта из третьих стран. В развитие указанных актов в Испании принято несколько нормативных документов, определяющих тот или иной режим осуществления торговых операций. Общий перечень этих документов при-

водится в циркуляре генсекретариата внешней торговли минэкономики от 13 дек. 2001г. (в редакции от 16 июня 2002г.).

При импорте предусматривается возможность применения одного из шести режимов: свободной торговли; надзора; сертификации; разрешительного режима; режима торгового эмбарго; антидемпинговых процедур.

Основополагающим является режим свободной торговли. В отдельных случаях импорт товаров может подпадать под режим надзора, сертификации или разрешительный режим, когда это определяется интересами Евросоюза. В этих случаях требуется оформление специальных документов. Импорт товаров, подпадающих под режим национального надзора, предусматривает наличие документа, определяемого приказом минэкономики от 24.11.1998 как предварительное уведомление об импорте. К указанным товарам относятся полимеры, некоторые виды обуви, стекло.

Импорт мяса, рыбы, некоторых видов овощей и фруктов, жиров и других товаров осуществляется в режиме сертификации. При импорте товаров, подпадающих под этот режим, требуется импортный сертификат (AGRIM), форма которого устанавливается регламентом ЕС №3719/1988. Режим сертификации подлежит применению к отдельным товарам, ввозимым на Канарские о-ва как с таможенной территории ЕС, так и из третьих стран и подпадающим под специальный режим, установленный регламентом ЕС №1544/2001. При ввозе товаров с таможенной территории Евросоюза требуется наличие сертификата об оказании содействия, а в случае ввоза товаров из третьих стран — импортного сертификата.

Импорт товаров, отнесенных ЕС к категории ограничительного ввоза, предусматривает оформление импортной лицензии, порядок и сроки выдачи которой определяются регламентами ЕС №№1150/1995, 1627/1995 и 3053/1995. Импорт товаров, подпадающих под категорию национально-ограничительного импорта, требует оформления административного разрешения импорта, предусмотренного ст.2 упомянутого выше приказа минэкономики от 24.11.1998. Разрешительный режим распространяется на металлопродукцию, хотя под него могут подпадать и другие товары, например, отдельные виды обуви, изделия из керамики.

Данный режим применяется к указанным товарам, поставляемым из России и стран СНГ. Так, экспорт из РФ в Испанию металлов и изделий из них осуществляется на основе положений решения Еврокомиссии №2136/1997 от 12 сент. в редакции решения №244/2001 от 5 фев., которыми определяется комплекс ограничительных мер в отношении импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции. К упомянутым поставкам подлежит также применению и регламент ЕС №793/2000 от 14 фев., который устанавливает систему двойного контроля импорта из РФ отдельных видов металлургической продукции. Регламент ЕС №338/1997 и Королевский декрет №1739 от 20.11.1997 предусматривают возможность применения разрешительного режима в отношении торговли находящимися под угрозой исчезновения редкими видами животных и растений.

Режим торгового эмбарго применяется в исключительных случаях и по отношению только к

тем странам, которые подпадают под него в соответствии с решениями ЕС или других международных организаций.

Антидемпинговый режим может применяться по отношению к товарам, реализуемым третьими странами по демпинговым ценам. Официальное признание в 2002г. Евросоюзом России в качестве государства с рыночной экономикой не только открывает перед нашей страной новые перспективы для активного диалога по вопросу вступления в ВТО и другие организации такие, как ОЭСР, но и значительно укрепляет позиции российских экспортеров на европейском рынке, в т.ч. и в Испании. Одним из практических следствий упомянутого решения ЕС станет то, что по отношению к российским экспортным товарам будут применяться не такие жесткие антидемпинговые процедуры, как ранее.

Евросоюз завершил работу по подготовке и одобрению необходимых правовых документов, связанных с признанием за Россией статуса страны с рыночной экономикой. В действующее законодательство ЕС, регулирующее антидемпинговые процедуры и порядок предоставления финансовой помощи, внесены соответствующие изменения. Новый режим, который будет применяться странами-членами Евросоюза в отношении российских товаров при проведении антидемпинговых процедур, вступил в силу с 8 нояб. 2002г.

Импорт Испании освобожден от количественных ограничений, не регулируемых в соответствии с общими нормами ЕС. Особый режим ввоза действует для сельскохозяйственных товаров, в т.ч. мясных, молочных продуктов, зерновых, фруктов и овощей, вина, сахара. На ввоз указанной продукции устанавливаются ежегодные квоты, которые могут пересматриваться в зависимости от конкретных экономических условий.

В дополнение к указанным выше нормативным актам, устанавливающим порядок осуществления тех или иных торговых режимов, следует упомянуть еще о нескольких правовых документах: Королевском декрете №1631/1992 от 29 дек. (в редакции №652/1994), который допускает при определенных условиях применение режима надзора или введение ограничительных мер в торговле со странами-членами ЕС; Королевском декрете №491/1998 от 27 марта, определяющем порядок импорта и ввоза на территорию Испании вооружения и материалов двойного назначения; Королевском декрете №137/1993 от 29 янв., устанавливающим порядок импорта отдельных видов вооружения, которые не отнесены к боевому оружию; Законе №49 от 20.12.1999 «О контроле за химическими веществами, которые после переработки могут быть использованы для создания химического оружия».

Таможня

Таможенное регулирование Испании осуществляется в рамках единой таможенной политики Евросоюза. Таможенный тариф Испании построен по принципу Единого таможенного тарифа ЕС. В необходимых случаях для более детального определения отдельных товарных позиций используется указанный Единый тариф сообщества.

В отношении товаров, экспортируемых Россией и другими странами СНГ, действует режим льготного таможенного обложения «Система об-

щих преференций». Обязательным условием применения льготного режима является наличие при ввозе в Испанию, как и в другие страны ЕС, сертификата происхождения (формы «А»).

Ставки таможенных пошлин в 2002г. при ввозе в Испанию (товарная группа, наименование товара, ставка таможенной пошлины для товаров из РФ): 03, рыба и морепродукты – 0-22%; 12, подсолнечник – 0; 25 цемент – 0; 27, минтопливо – 0; 28, неорганическая химия – 0-7,5%, преобладает – 0%; 29, органическая химия – 0-9,6%, преобладают – 2,2% и 3,8%; 31, удобрения – 0-4,5%; 41, кожевенное сырье – 0-6,5%; 44, древесина – 0-7%, преобладают – 0%-4,9%; 48, бумага и картон – 0-2,5%, преобладает – 0; 52, хлопок – 0-7,3%; 71, драгоценные и полудрагоценные камни – 0-1,4%, преобладает – 0; 72, черные металлы – 0-5,9%; 75, никель – 0; 76, алюминий – 0-7%, преобладает – 5,2%.

Квотирование импорта не всегда является эффективным средством, позволяющим сдерживать поставки того или иного товара на определенный рынок. Показательными являются процессы, происходившие в 2002г. на европейском рынке зерновых.

В конце июля 2002г. совмин ЕС поручил Европейской комиссии провести переговоры с ВТО по вопросу изменения действовавших тарифов на импорт зерновых из третьих стран. Евросоюз стремился внести существенные изменения в режим ввоза зерновых на территорию стран-членов, установив тарифные квоты и фиксированные таможенные пошлины. ЕС пытался противостоять растущему экспорту зерна из Украины и России, в которых в 2002г. ожидался высокий урожай.

При рассмотрении данного вопроса на специальном комитете ЕС по сельскому хозяйству Испания и Швеция голосовали против указанной редакции решения. Испания предлагала ужесточить режим ввоза лишь в отношении пшеницы, оставив без изменений порядок импорта остальных видов зерновых. Проект новой директивы ЕС, регулирующей порядок импорта зерна из третьих стран, должен быть принят в янв. 2003г.

Переговоры с испанскими импортерами зерновых показали, что ключевым инструментом для продвижения на рынок Евросоюза российского зерна может стать соответствующее соглашение между РФ и ЕС. Подобные соглашения имеются у Евросоюза с США и Канадой. При действующем порядке осуществления импортных операций солидные испанские фирмы вынуждены отдавать предпочтение поставщикам зерна из стран-членов ЕС, США, Канады даже в тех случаях, когда российские экспортеры предлагают более выгодные коммерческие условия.

Ввоз текстильных товаров в Испанию регулируется соглашением, заключенным в рамках Евросоюза. Для ввоза товаров этой группы, которые не подвергаются количественным ограничениям по нормам ЕС, установлен уведомительный порядок (извещение минэкономики Испании) в целях ведения статистического учета импортных операций.

В качестве основных инструментов нетарифного регулирования Испания применяет процедуры сертификации и омологации, а также санитарно-ветеринарного контроля. Система сертификации строится на нормах Евросоюза. Практические во-

просы, включая составление списков продукции, рассматриваются Управлением обеспечения качества промышленных изделий минэкономики Испании.

Санитарно-технические нормы регулирования относятся к компетенции Главного управления внешнего санитарного контроля минздрава и потребления, которое устанавливает перечни товаров, определяет порядок проведения процедур санитарно-ветеринарного контроля.

Господдержка экспорта

Кредиты. Экспортное кредитование существует в том или ином виде в большинстве развитых стран, предприятия и компании которых специализируются в изготовлении и экспорте машин и оборудования. Данная система является эффективным инструментом, стимулирующим не только национального производителя, но и иностранного клиента, поскольку обеспечивает как права продавца на получение платежей за поставляемый товар, так и предоставляет рассрочку исполнения платежных обязательств покупателю.

Действующая в Испании система господдержки экспортного кредитования, наряду с выполнением функции финансирования экспортной сделки, играет также важную роль в регулировании финансового рынка. По мнению испанских экспертов, указанная система является главной формой поддержки национального экспорта, которая приобретает особое значение для экспортеров в периоды наступления кризисов в отдельных странах или регионах. В качестве одного из последних примеров можно привести кризис в странах Латинской Америки (Аргентине и Бразилии).

Механизмы господдержки экспортного кредитования особое развитие получили в странах, входящих в Организацию экономического сотрудничества и развития. В рамках ОЭСР было разработано и принято Генсоглашение об общих требованиях, применяющихся к системе господдержки экспортного кредитования. Соглашение вступило в силу 1 июля 1976г. (Испания присоединилась к нему 13 сент. 1976г.) и носило характер «джентльменского соглашения» для стран-участниц. Однако в соответствии с решением Европейской комиссии №93/112/1992 упомянутое соглашение приобрело обязательный характер для государств, входящих в Евросоюз, в т.ч. и для Испании.

Генсоглашение имеет целью установление основных правил и норм построения и деятельности системы господдержки экспортного кредитования, чтобы обеспечить создание условий для реализации принципа свободы конкуренции и исключения ситуаций, при которых финансовая помощь приобретала бы характер госсубсидий. Упомянутые правила и нормы определяют допустимые пределы предоставляемых кредиторам льгот, финансовые условия кредитов, параметры оказываемой финансовой поддержки. Для некоторых секторов (судостроение, атомная энергетика, гражданская авиация) применяются специальные нормы.

Страхование экспортного кредитования является ключевым звеном всей системы, обеспечивающей получение экспортером причитающегося возмещения за поставленные товары или услуги иностранному контрагенту. Без страхового полиса, выдаваемого Испанской компанией по страхо-

ванию экспортных кредитов (Compania Espanola de Seguros de Credito a la Exportacion, CESCE), банк не откроет финансирование экспортной сделки. CESCE принимает на себя обязательство перед страхователем (банком или экспортером) при наступлении страхового случая (невозврат кредита) возместить соответствующие платежи, предусмотренные договором страхования.

CESCE является акционерным обществом, в котором контрольный пакет акций принадлежит государству. Остальными акциями владеют испанские банки и частные страховые компании. Страховой полис CESCE покрывает за счет государства политические риски на любой период времени, риски чрезвычайного характера, а также коммерческие риски на длительный период (операции со сроком исполнения, превышающим 3г.). За счет компании покрываются коммерческие риски, связанные с краткосрочными (менее 3 лет) операциями.

К разряду политических и рисков чрезвычайного характера, страхование которых осуществляется за счет государства, относятся: ограничения на перевод валютных средств, неплатежи со стороны госзаказчиков (покупателей), катастрофы, войны, революции. Коммерческие риски, например, неисполнение платежных обязательств покупателем или банкротство последнего CESCE страхует за свой счет. Как правило, с престижной международной компанией заключается договор перестрахования.

Размер взимаемой страховой премии зависит от того, к какой из 7 категорий риска принадлежит страна, в которой находится иностранный контрагент. Для каждой страны и отдельных видов операций устанавливаются также лимиты страховых гарантий по краткосрочным операциям (для России указанный лимит составляет 250 млн.долл.).

Основными видами страхового полиса, выдаваемого CESCE, являются: *poliza de credito comprador* – страхование в пользу банка, финансирующего экспортную операцию, на случай невозврата кредита иностранным покупателем или его гарантом; *poliza de credito suministrador* – страхование в пользу экспортера, поставившего товары в кредит, от рисков неплатежей. В обоих случаях страхование может покрывать до 94% коммерческих и 99% политических рисков.

Механизм привлечения частных финансовых компаний к кредитованию экспортных операций, который получил в Испании наименование контракта о взаимном урегулировании интересов (*Contrato de Ajuste Reciproco de Intereses, CARI*), основан на соглашении, заключаемом между Институтом официального кредитования (*Instituto de Credito Oficial, ICO*), представляющим интересы государства, и субъектом финансового рынка. Особенностью указанной сделки является установление сторонами фиксированной ставки кредитования, которая каждые 6 мес. сверяется с базовыми показателями банковского рынка. Если показатель банковского рынка вырос по сравнению с установленной ставкой, ICO в соответствующем объеме кредитует финансовую компанию. В противном случае – кредитор возмещает ICO возникающую разницу.

Порядок функционирования механизма привлечения частных финансовых компаний к кредитованию экспортных операций: испанский экс-

портер и иностранный импортер согласовывают условия коммерческой сделки; испанский экспортер обращается к финансовой компании с целью получения финансирования сделки; изучив условия сделки, финансовая компания обращается к страховщику (если речь идет о рисках, покрываемых за счет государства, к CESCE); получив коммерческое предложение об условиях страхования, финансовая компания заключает кредитное соглашение с импортером; финансовая компания и ICO подписывают контракт о взаимном урегулировании интересов (CARI); экспортер отгружает товар импортеру; экспортер представляет в финансовую компанию документы, необходимые для получения оплаты за отгруженный товар; финансовая компания проверяет предоставленные документы и осуществляет оплату экспортеру; импортер осуществляет возврат финансовой компании кредита (основной суммы и процентов); если импортер не возвращает полученный кредит, то страховая компания выплачивает финансовой компании соответствующее возмещение, предусмотренное условиями полиса.

Кредитование экспорта, осуществляемое на основе контракта CARI, имеет три основные разновидности: кредитование иностранного покупателя (финансовая компания заключает кредитное соглашение с иностранным покупателем; испанский экспортер получает возмещение за отгруженный товар от финансовой компании); кредитование национального поставщика (в качестве заемщика средств выступает экспортер; иностранный покупатель имеет обязательства только перед продавцом в соответствии с условиями коммерческой сделки); кредитная линия (финансовая компания предоставляет банку страны покупателя определенную сумму, предназначенную для финансирования нескольких коммерческих сделок).

Кредитная часть составляет 85% от общей стоимости сделки, а 15% иностранный покупатель должен оплатить продавцу наличными. В кредитную часть может включаться стоимость фрахта, транспортного и кредитного страхования (если указанные услуги предоставляются испанскими фирмами), а также некоторые другие платежи, например, комиссионные. Решение вопросов о включении тех или иных платежей в кредитную часть и их процентном соотношении находится в компетенции Гендирекции по торговле и инвестициям минэкономики (Direccion General de Comercio e Inversiones, Ministerio de Economia de Espana).

Валютой кредита является евро. Однако допускается предоставление кредита в любой иной валюте, которая имеет свободную котировку на валютном рынке Мадрида.

Период погашения кредита зависит от категории, к которой относится страна покупателя: 1 категория – 5 лет (страны, имеющие показатель ВВП на душу населения в размере 5225 долл.); 2 категория – 10 лет (все остальные страны). Россия относится ко второй группе стран.

Запрос на заключение контракта CARI подается в ICO. При этом заявитель должен также представить подписанную коммерческую сделку, коммерческое предложение CESCE об условиях страхования и кредитное соглашение с импортером. Контракт CARI подлежит одобрению со стороны генеральной дирекции по торговле и инвестициям. После согласования условий контракта с ука-

занной дирекцией ICO направляет заявителю свое коммерческое предложение, срок действия которого составляет 6 месяцев. При достижении соглашения между сторонами подписывается контракт о взаимном урегулировании интересов.

Механизм кредитования на основе контракта CARI

	Число сделок	Сумма в тыс. евро	Доля в %	Число сделок	Сумма в тыс. евро	Доля в %
Америка	71	364.242	65,2	122	524.929	73,34
Африка	21	81.441	14,58	26	40.807	5,7
Европа	11	62.135	11,12	11	86.429	12,08
Азия	20	50.827	9,1	17	63.592	8,88
Итого	123	558.645	100	176	715.757	100

Фонд содействия развитию. Fondo de Ayuda al Desarrollo (FAD) был создан в 1976г. Основной целью фонда является оказание помощи развивающимся странам. FAD осуществляет долгосрочное кредитование проектов с участием испанских экспортеров в указанных странах. Получить финансирование по линии фонда могут лишь те страны, которые в соответствии с нормативными актами ОЭСР относятся к категории развивающихся. Финансовая помощь фонда не может быть оказана странам, имеющим право на получение долгосрочных (17-20 лет) кредитов ВБ (в 2002г. к их числу относились государства, имевшие показатель ВВП на душу населения в 2995 и более долл.).

Учитывая то, что в данном случае речь идет о финансовом сотрудничестве на межгосударственном уровне, финансирование сделок по линии FAD предполагает наличие гарантий со стороны государства, в котором планируется реализация того или иного проекта. Решение о предоставлении кредита FAD принимается правительством Испании на основе предложения специально созданной межведомственной комиссии. В качестве госагента, заключающего и исполняющего кредитные соглашения, выступает уже упоминавшийся Институт официального кредитования (ICO). По заявлению Госсекретаря по торговле и туризму Испании Х.Косты, в 2002г. на цели деятельности FAD было выделено 631,1 млн. евро.

Сайты по экономике

Ministerio de Economia, Direccion General de Comercio e Inversion, Paseo de la Castellana 162, 28048 Madrid, ф. 913-495-242, т. 913-493-500, 902-349-000, www.mcx.es, buzon.oficial@dgpcolco.ssce.mcx.es.

Instituto de Credito Oficial (ICO), Paseo del Prado 4, 28014 Madrid, ф. 915-921-700, т. 900-121-121, 915-921-600, www.ico.es.

Compania Espanola de Seguros, de Credito a la Exportacion (CESCE), Velazquez 74, 28001 Madrid, ф. 915-765-140, т. 900-100-365, 914-234800, www.cesce.es.

Instituto Espanol de Comercio Exterior (ICEX), Paseo de la Castellana 14, 28046 Madrid, ф. 914-316-128, т. 913-496-100, www.icex.es.

Военторг

Военно-техническое сотрудничество с зарубежными странами определяется членством в НАТО и ориентацией Испании на традиционных партнеров в области торговли товарами и технологиями военного и двойного назначения.

Отношения со странами НАТО строятся в рамках Конференции национальных директоров по вооружениям (CNAD), органа, в компетенции ко-

торого: вопросы оснащения оружием и военной техникой вооруженных сил стран Североатлантического блока, организации международной кооперации при осуществлении совместных военных программ и НИОКР; проблемы нормализации, унификации и стандартизации, контроля качества производимой военной продукции. Среди многих органов, входящих в структуру CNAD, особого внимания заслуживают организации по военным исследованиям и разработкам RTO NATO и NATOC3 — бывший комитет по военной электронике и телекоммуникациям. CNAD насчитывает **204 рабочие группы**, в 92 из которых представлена Испания.

В рамках внутриевропейского сотрудничества Испания, также в составе рабочих групп, участвует в Западноевропейской группе по вооружениям WEAG, Западноевропейской организации по вооружениям WEAO, процессе редактирования Соглашения по реструктурированию европейской оборонной промышленности на основе договора о намерениях LOI. WEAG координирует вопросы международной кооперации и военных НИОКР. В компетенцию WEAO входит реализация совместных программ Euclid и Eurofinder. Испания занимает активную позицию в создании Европейского агентства по вооружениям АЕА (2002г. и планирует присоединиться к европейской организации по военно-технической кооперации ОССАР.

Двустороннее сотрудничество в военно-технической области Испания организует посредством Меморандумов о намерениях MOU.

В соответствии с Директивой МО Испании 78/93 в целях развития экспорта вооружений создана и действует при поддержке ассоциаций военных производителей Испании Afarmade, Aesmide, Aesrume, а также предприятий — членов этих ассоциаций. Организация поддержки экспорта ОАЕ, которая, совместно с Аппаратами военных атташе при посольствах Испании ведет активную работу по продвижению испанских вооружений и товаров двойного назначения на внешние рынки.

Основными партнерами Испании в сфере ВТС являются страны НАТО, государства латиноамериканского региона и Юго-Восточной Азии. Объем испанского экспорта продукции военного и двойного назначения в 1991-96гг. оставался без изменений. Резкий скачок произошел в 1997г., благодаря продаже авианосца ВМС Таиланда. Основными покупателем вооружения испанского производства во II пол. 90гг. стали Турция, закупившая 60 военно-транспортных самолетов, и Таиланд. В 1991-98гг. стоимость военных закупок этими странами составила треть испанского экспорта вооружений. Далее идут США (покупка военного топлива, стрелкового вооружения и тренажерного оборудования), Франция (военно-транспортные самолеты), Саудовская Аравия (бронетехника) и Сингапур (электронная техника).

В 2000г. суммарный объем испанских экспортных поставок продукции военного и двойного назначения достиг 357,8 млн.евро. В 2001г. объем испанских военных поставок составил 231,2 млн.евро (что выше показателя 2000г. на 67%), а объем продаж продукции двойного назначения составил 75,28 млн.евро (что ниже показателя пред.г. на 76,4%).

Среди основных покупателей испанского оружия и военной техники в последние два года лиди-

рующее положение занимают Великобритания и США (преимущественно военные топлива), а также Италия, Германия и Франция (заметное увеличение испанского экспорта в эти страны в связи с практической реализацией программы «Еврофайтер»).

В отношении продукции двойного назначения наблюдается тенденция к значительному снижению испанских экспортных поставок, что связано прежде всего с прекращением продаж в США и Китай оборудования для атомной энергетики, а также закрытием в Испании крупнейшего предприятия «Эджилент» по производству электронных компонентов.

Испания не экспортирует продукцию военного назначения в **Россию**. Объем испанских поставок товаров двойного назначения в Россию в 2000г. составил 320 тыс.долл., а в 2001г. — 1 млн.евро.

Испанский экспорт товаров военного и двойного назначения, в млн. евро

	Военная		Прод.	Всего
	прод.	двойн. назнач.		
1997г.	571,7.....	199,1.....	770,8	
1998г.	163,8.....	209,6.....	373,4	
1999г.	141,3.....	327,1.....	468,4	
2000г.	138,3.....	319,5.....	457,8	
2001г.	231,2.....	75,3.....	306,5	

В отношении продукции двойного назначения экспорт в страны ЕС не учитывается, т.к. он не лицензируется. Цифры в таблицах базируются на статданных по выданным экспортным лицензиям.

Испанский экспорт вооружений по категориям продукции, в млн. евро

	2000г.	2001г.
Боеприпасы и взрывчатые вещества	17,2	16,3
Легкое стрелковое вооружение и боеприпасы.....	43,4	42,7
Танки и бронемшины.....	7,2	30,7
Боевые корабли	0	0
Авиационная техника.....	11,9	71,2
Другое вооружение *	4	30,6
Авиационное и корабельное топливо	54,6	39,7
Всего	138,3	231,2

* — радары, электронное и телекомоборуд., системы безопасности.

Основные страны-импортеры испанского оружия, в тыс. евро

	2000г.	2001г.	Преимущественные закупки
Великобритания	30.041	46.701	военное топливо
Италия	4.540	33.783	авиатехника
Марокко.....	8.097	28.341	бронетехника
Сауд. Аравия.....	9.945	26.295	стрелковое оружие
США	23.993	26.155	военное топливо
Германия	471	24.063	авиатехника
Франция	1.062	12.447	авиатехника
Португалия	3.378	11.912	военное топливо
Кувейт	0	2.808	стрелковое оружие
Малайзия	2.544	2.323	стрелковое оружие
Швейцария.....	39	1.904	электронная техника
Шри Ланка	23	1.824	стрелковое оружие
Египет	442	1.327	стрелковое оружие
Индия	8.528	1.143	бронетехника
Филиппины	71	1.070	стрелковое оружие
Бельгия	3.726	1.042	авиатехника
Аргентина	369	775	бронетехника
Израиль.....	4.909	487	стрелковое оружие
Турция.....	12.496	364	стрелковое оружие
Пакистан	26	242	бронетехника
Колумбия.....	361	98	системы безопасности
Индонезия.....	51	42	стрелковое оружие

Портфель экспортных заказов у испанских предприятий ВПК, позволяет судить о поступательном наращивании Испанией своего экспорта

продукции военного назначения. Положительная тенденция роста сохранится и в ближайшие годы.

Перспективными проектами являются: строительство фрегатов для ВМС Норвегии и Чили, а также патрульных кораблей для ВМС Турции; продажа США по контракту с береговой охраной военно-транспортных самолетов С-235; строительство совместно с французским предприятием DCN подводных лодок для ВМС Чили, Малайзии, Индии; продажа Саудовской Аравии средних колесных бронированных машин (BMR); строительство военных транспортных средств для ВС Швейцарии; возможная продажа третьим странам самолетов EF-2000, учитывая оценочные мировые потребности в 800 самолетов (без учета США, стран СНГ и Китая); испанское предприятие CASA является головным при продажах этих самолетов в Турцию и Южную Корею; строительство и продажа на внешние рынки военно-транспортных самолетов С-295 и А400М;

Испанский импорт продукции военного и двойного назначения определяется обязательствами страны в рамках международных консорциумов, программой модернизации оружия и боевой техники испанских вооруженных сил, заказами национального минобороны, потребностями нацпредприятий ВПК.

В рамках утвержденного конгрессом депутатов Испании бюджета минобороны в 2003г. особое внимание уделяется затратам на модернизацию оружия и боевой техники. Бюджетом военного ведомства предусмотрены расходы на эти цели в 892 млн. евро, что на 2,9% выше показателя пред.г. (867 млн. евро). В данный бюджетный показатель не включены расходы по долгосрочным программам модернизации, основными из которых являются проекты строительства фрегата ВМС F-100, евроистребителя EF-2000, танка «Леопард-2», многоцелевого транспортного корабля, закупки вертолетов для сухопутных войск и строительства ПЛ S-80. На эти цели в 2003г. предусмотрено выделение централизованных кредитов министерства науки и технологий Испании на 1 млрд. евро.

Дополнительно минобороны запланировало израсходовать на закупки оружия и боевой техники до 2010г. 1,9 млрд. евро. Эта цифра включает в себя расходы на долговременные программы, среди которых основное место занимает создание новой системы телекоммуникаций, боевой информационной сети ВС и системы радиоэлектронной борьбы.

Существуют специальные программы модернизации и финансирования, направленные на поддержание боевой готовности испанских ВС и создание резервов на случай ведения войны. До 2015г. предусмотрено израсходовать на эти цели 4,5 млрд. евро. Суммарные затраты МО на модернизацию вооружения ВС до 2015г. составят 15 млрд. евро. Эта цифра не включает затрат, необходимых для замены оборудования и боевой техники, которые до 2014г. физически устареют.

В 2003г. в сухопутных войсках ВС Испании начнутся поставки танков Леопард-2Е, продолжатся закупки вертолетов «Суперпума» на замену УН-1Н, ракет ПВО МВС, а также модернизация артиллерийских систем 35/90. Часть средств направляется на закупку бронированных саперных машин и разработку новой БМП. Продолжится переход на новое стрелковое оружие калибра 5,56 мм. Продолжится модернизация парка транспорт-

ных средств, срок службы которых составляет 12-13 лет и заканчивается в 2002г. Расходы по модернизации телекомоборудования предназначены на создание SITA (системы тактической разведки).

ВМС в 2003г. продолжат трансформацию палубных штурмовиков Harrier AV-8В во всепогодные Harrier AV-8В Plus, закупку новых боевых вертолетов LAMPS и модернизацию существующих. Продолжится строительство ПЛ серии S-80, десантного корабля LPD-2, фрегатов F-100 и минных тральщиков второй серии.

В ВВС предусмотрено начало практической фазы строительства и поставки евроистребителей EF-2000, а также модернизация стоящих на вооружении самолетов F-5. В отношении модернизации телекоммуникационного оборудования, ВВС направят основные усилия на разработку программы Simsa (системы воздушного предупреждения, управления и контроля), программы Naew (системы раннего предупреждения НАТО), создания системы РЭБ Santiago, спутниковых коммуникационных систем Secomsat и Hispasat, системы тылового обеспечения BBC SL2000. Будут закуплены два самолета VEP Airbus A310.

Участие испанских предприятий ВПК в международных военных программах создания новых вооружений (программы, состав участников).

Eurofighter – разработка и строительство евроистребителей EF-2000/ Bae-37%; Dasa – 30%; Alenia – 19%; Eads-Casa – 14%.

Eurojet – создание двигателя EJ-200 для евроистребителя EF-2000/ ITP – 13%; MTV; Fiatauto; Rolls Royce.

Eurofighter Simulation System – создание тренажера для евроистребителя/ Indra – 26%; Thomson TS; Meteor STN Atlas.

Eurodass – разработка системы РЭБ/ Indra – 19,8%; Elettronica; Gemarconi; Bae.

Eurofla – создание среднего военно-транспортного самолета A-400М/ Airbus (Eads-Casa – 6%); Alenia, TAI, Labinal.

Ascod – создание БМП «Писарро»/ E.N. Santa Barbara; Steyr.

Meteor – создание ракеты нового поколения Bvraam/ Matra; Bae; BGT, Eads-Casa; Saab Dynamics.

F-100 – создание и последующая коммерциализация фрегатов нового поколения/ Bathrons; Lockheed Martin; Izar.

Scorpene – строительство подводной лодки S-80/ DCNI; Izar.

Midsco – создание информационной системы нового поколения/ Thomson; Siemens; Inatel; Indra.

Leopard-2E – строительство 235 танков для испанских ВС/ SBB (EN Santa Barbara). Krauss Maffei, Mak; Wegman; Rheinmetal; Izar; Sara.

Helios-2 – создание системы спутников видовой разведки/ Франция – 95%; Бельгия – 2,5%; Испания (Indra, Inta) – 2,5%.

Многие испанские предприятия привлекаются к другим европейским программам создания новых вооружений на субконтрактной основе. Среди них можно выделить испанские предприятия Indra (радиоэлектронное оборудование), Cesa (механико-гидравлическое оборудование), Tescobit (электронные системы), Page Iberica (системы электропитания), EN Santa Barbara (системы вооружений), Sainsel (инжиниринг, программное обес-

печение), Espelsa (электронное оборудование), Amreg (телекомоборудование).

Продукция военного и двойного назначения. Внешняя торговля Испании товарами военного и двойного назначения регламентируется следующими нормативными актами: Регламент ЕС №1334/2000 от 22 июня 2000г. (на основе Регламента ЕС №3381/94), которым устанавливается режим контроля за экспортом товаров двойного назначения; Решения 94/942/PESC ЕС от 19 дек. 1994г. (с изменениями 95/127/ PESC от 10 апр. 1995г.) с приложениями (список товаров и технологий, экспорт которых подвергается обязательному лицензированию; перечень стран, в торговле с которыми применяется режим наибольшего благоприятствования); Вассенаарское соглашение нояб. 1996г. (заменившее СОСОМ), утвердившее перечень продукции военного и двойного назначения, подлежащий экспортному контролю; Королевский декрет 491/98 от 27 марта 1998г. и Распоряжение минэкономики Испании от 30 июня 1998г. по ведению Испанией внешней торговли товарами и технологиями военного и двойного назначения.

К органам, контролирующим испанский экспорт, относятся: Межведомственная хунта; Специальный регистр экспортеров вооружения, товаров и технологий двойного назначения; Главное управление внешней торговли минэкономики (лицензирование экспорта); Департамент таможен и специальных налогов минэкономики; SMI (ранее CECID – основной орган разведки и контрразведки МО Испании); госкомпания по экспорту вооружений Defex. Компания предоставляет сервисную поддержку клиентам, осуществляет комплекс консалтинговых, маркетинговых, посреднических и других услуг персональным предприятиям ВПК, вплоть до финансирования и сопровождения контрактов.

Российско-испанское ВТС. В 2000г. подписан «Меморандум о взаимопонимании» по вопросам промышленного, торгово-экономического и научно-технического сотрудничества в области конверсии оборонной промышленности, а в 2001-02гг. велась работа по наполнению достигнутых договоренностей конкретными проектами.

Входящий в группу «Каскол» российский завод «Гидромаш», который на протяжении нескольких лет поставляет европейскому концерну «Эрбас» готовые изделия, получил предложение на изготовление и поставку шасси для транспортных самолетов А400М, сборку которых предполагается осуществлять на предприятии Eads-Casa в Севилье (Испания).

Ведутся переговоры по подготовке контрактов «Эрбас» с компанией «Русский алюминий» на поставку алюминиевых поковок, штампованных материалов и алюминиевых плит для авиапрома.

Верхнесалдинское металлургическое производственное объединение стало основным поставщиком титанового круглого и плоского проката для «Эрбас», обеспечивая 55% потребностей европейского концерна в титане.

Еще одним знаменательным событием в развитии сотрудничества Eads и российской аэрокосмической промышленности стало заключение в мае 2002г. соглашения между европейским концерном и Иркутским авиационно-производственным объединением о совместном изучении рыночного

потенциала самолета-амфибии Бе-200. После показа на Международном авиакосмическом салоне в Берлине Бе-200 уже был представлен потенциальным заказчиком в Испании.

Связи с СНГ

По данным испанской таможенной статистики страны СНГ (без учета России) занимают очень незначительное место во внешней торговле Испании. В 2002г. объем испанского товарооборота с этой группой стран достиг 975 млн.евро, что составляет 0,4% в общем товарообороте Испании (в пред.г. – 0,2%).

Испанский экспорт в страны СНГ в 2002г. оценивается в 173 млн. евро, импорт – 802 млн. евро. По сравнению с 2001г. отмечается рост суммарного экспорта Испании в эту группы стран в 1,5 раза, в то же время в 2 раза увеличился импорт. Основными торговыми партнерами Испании традиционно являлись Украина, Казахстан и Белоруссия.

Торговля Испании с СНГ (без России), в млн. евро

	Импорт		Экспорт	
	2001г.	2002г.	2001г.	2002г.
Украина.....	269	538,9	62,7	93,5
Казахстан.....	43	113,3	11	20,4
Белоруссия.....	9,2	37,3	12,7	20,4
Грузия.....	103	30,2	5,4	7,4
Азербайджан.....	7,1	29,9	2,9	8,7

Лидирующей среди стран СНГ в торговле с Испанией является Украина, имеющая большие объемы и разнообразную структуру товаров экспорта и импорта. На нее приходится 65% товарооборота всех стран СНГ (без учета России) с Испанией.

Основу украинского экспорта составляют хлебные злаки, минтопливо, черные металлы, медь. Большая часть испанского экспорта представлена изделиями из керамики, транспортными средствами, продовольственными товарами и оборудованием, стройматериалами. Структура украинского экспорта в Испанию в 2002г. претерпела изменения благодаря испанским закупкам зерновых, достигшим 54% от общей суммы всех экспортных операций.

Из среднеазиатских стран можно выделить Казахстан, опережающий своих соседей по объемам торговли с Испанией (134 млн. евро). 66% объема поставок в Испанию из этой страны составляют минтопливо, 27% – черные металлы и свинец.

Среди других стран СНГ также выделяется Белоруссия (товарооборот на уровне 57,7 млн. евро). Заметную роль в ее экспорте в Испанию играют черные металлы и удобрения.

Основой товарооборота Азербайджана продолжает оставаться нефть (99% экспорта в Испанию). В 2002г. экспорт этого вида топлива увеличился в 3 раза.

Возросший в 2001г. (в 4,8 раза) товарооборот между Испанией и Грузией, и достигший 108,4 млн. евро, в 2002г. вернулся к уровню 2000г. и составил 37,6 млн. евро. Отмеченная тенденция объясняется снижением экспорта из Грузии минерального топлива и продуктов его переработки, который в 2002г. составил 24,9 (96,7 млн. евро в 2001г.).

Анализируя перечень товаров торговли между Испанией и странами СНГ, можно заключить, что основой экспорта этих стран служат продукты сырьевой и топливно-энергетической группы, черной металлургии. Этому способствовала благо-

приятная ситуация на мировом нефтяном рынке. Других изменений в номенклатуре товаров торговли Испании со странами СНГ по сравнению с 2001г. не произошло.

Испания-Армения

Код товара	Тыс.евро
Экспорт. По сравнению с 2001г.: -51,62%	
69 Изделия из керамики	991
20 Продукты из овощей	868
21 Разные пищевые продукты	432
94 Мебель, постельные принадлежности, матрасы и т.п.	293
85 Электрические машины и оборудование	273
Прочие	623
Итого	3480
Импорт. По сравнению с 2001г.: +109,51%	
44 Древесина, древесные изделия, древесный уголь	280
72 Черные металлы	228
Прочие	246
Итого	754

Испания-Азербайджан

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +167,12%	
73 Изделия из черных металлов	4132
69 Изделия из керамики	1314
85 Электрические машины и оборудование	700
94 Мебель, постельные принадлежности, матрасы и т.п.	424
21 Пищевые продукты	409
30 Фармацевтическая продукция	276
Прочие	1487
Итого	8742
Импорт. По сравнению с 2001г.: +317,23%	
27 Минеральное топливо, минеральные масла	29724
29 Органические хим. соединения	241
85 Электрические машины и оборудование	4
Прочие	-
Итого	29968

Испания-Белоруссия

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +30,85%	
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	4626
08 Съедобные плоды и орехи	2380
87 Автомобили и тракторы	1608
32 Экстракты дубильные и красильные, красители и т.д.	1480
85 Электрические машины и оборудование	1165
64 Обувь, гетры и аналогичные изделия	993
Прочие	8094
Итого	20346
Импорт. По сравнению с 2001г.: +237,61%	
27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	16315
72 Черные металлы	9141
10 Хлебные злаки	2615
31 Удобрения	3019
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	1738
Прочие	4468
Итого	37296

Испания-Грузия

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +37,17%	
15 Жиры и масла животного и растительного происхождения	3688
69 Изделия из керамики	1371
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	248
85 Электрические машины и оборудование	226
87 Автомобили и тракторы	104
Прочие	1770
Итого	7407
Импорт. По сравнению с 2001г.: -75,53%	
27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	24984
31 Удобрения	3281
72 Черные металлы	1356
44 Дерево, древесный уголь	382
Прочие	238
Итого	30241

Испания-Казахстан

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +47,95%	
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	3224
69 Изделия из керамики	2236
21 Разные пищевые продукты	1752
38 Прочие химические продукты	1550
94 Мебель, постельные принадлежности, матрасы и т.п.	1393
95 Игрушки, игры и спортивный инвентарь	1099
Прочие	9109
Итого	20363
Импорт. По сравнению с 2001г.: 119,27%	
27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	74608
72 Черные металлы	20987
78 Свинец и изделия из него	9344
10 Хлебные злаки	5547
Прочие	2895
Итого	113381

Испания-Киргизстан

Экспорт. По сравнению с 2001г.: -33,50%	
21 Разные пищевые продукты	448
69 Изделия из керамики	124
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	56
17 Сахар и кондитерские изделия из сахара	26
Прочие	55
Итого	709
Импорт. По сравнению с 2001г.: +761,10%	
71 Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни и металлы	4088
81 Прочие недрагоценные металлы и металлокерамика	283
52 Хлопок	92
Прочие	259
Итого	4722

Испания-Молдова

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +10,13%	
69 Изделия из керамики	1287
20 Продукты переработки овощей, фруктов, орехов	574
85 Электрические машины и оборудование	394
21 Разные пищевые продукты	353
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	344
Прочие	2126
Итого	5078
Импорт. По сравнению с 2001г.: +17,73%	
72 Черные металлы	15423
10 Хлебные злаки	5348
41 Необработанные шкуры и кожа	2529
73 Изделия из черных металлов	1420
Прочие	2009
Итого	26729

Испания-Таджикистан

Экспорт. По сравнению с 2001г.: -3,14%	
28 Продукты неорганич. химии, редкозем. металлы, изотопы	1244
21 Разные пищевые продукты	574
69 Изделия из керамики	93
94 Мебель, постельные принадлежности и матрасы	62
Прочие	31
Итого	2004
Импорт. По сравнению с 2001г.: -31,72%	
52 Хлопок	1427
85 Электрические машины и оборудование	41
71 Жемчуг, драгоценные и полудрагоценные камни	22
Прочие	«
Итого	1489

Испания-Туркмения

Экспорт. По сравнению с 2001г.: -9,66%	
44 Дерево, древесный уголь.....	657
21 Разные нищевые продукты.....	236
32 Экстракты дубильные и красильные, красители и т.д.	197
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	138
94 Мебель, постельные принадлежности, матрацы и т.п.....	78
Прочие	311
Итого.....	1617
Импорт. По сравнению с 2001г.: -43,84%	
27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	8994
39 Полимерные материалы, пластмассы и изделия из них	160
52 Хлопок	82
Прочие.....	12
Итого.....	9248

Испания-Узбекистан

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +2,85%	
90 Инструменты оптические, фото, хирургические	5332
40 Каучук, резина и изделия из них	1474
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	1380
69 Изделия из керамики	535
21 Разные пищевые продукты.....	449
Прочие.....	816
Итого.....	9986
Импорт. По сравнению с 2001г.: -32,18%	
52 Хлопок	6740
14 Растительные материалы для изготовления плетеных изделий	79
21 Разные пищевые продукты.....	58
Прочие.....	92
Итого.....	6969

Испания-Украина

Экспорт. По сравнению с 2001г.: +15,47%	
69 Изделия из керамики	23473
87 Автомобили и тракторы	8424
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	7532
85 Электрические машины и оборудование.....	5624
94 Мебель, постельные принадлежности, матрацы и т.п.	4313
34 Моющие средства.....	3384
39 Полимерные материалы, пластмассы и изделия из них	3422
95 Игрушки, игры и спортивный инвентарь.....	2183
32 Экстракты дубильные и красильные, красители и т.д.	2035
29 Органические хим. соединения.....	2190
21 Разные пищевые продукты	1930
38 Прочие хим. продукты	1885
13 Шеллак, природный неочищенный, смолы и растит. соки	1728
40 Каучук, резина и изделия из них	1670
41 Необработанные шкуры и кожа	1483
Прочие	22261
Итого.....	93537
Импорт. По сравнению с 2001г.: +59,76%	
10 Хлебные злаки	293255
27 Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки	84909
72 Черные металлы	25313
74 Медь	23260
28 Прод. неорганич. химии, редкозем. металлы, изотопы	19307
25 Соль, сера, земли и камень, известняк, цемент	16901
38 Прочие химические продукты	14090
15 Жиры и масла животного и растительного происхождения.....	12514
44 Дерево, древесный уголь.....	12164
07 Овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды	10781
41 Необработанные шкуры и кожа	7204
99 Резервная статья.....	3373
12 Масленичные семена и плоды.....	2916
29 Органические хим.соединения.....	2071
84 Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части	1006
Прочие	9816
Итого.....	538880

Связи с Россией

Существенных изменений в отношениях между Россией и Испанией в 2002г. не произошло. Не удалось согласовать позиции по Соглашению между нашими странами о поощрении и взаимной защите инвестиций. Никак не наполнится конкретным содержанием подписанное в 2000г. соглашение «долги в обмен на инвестиции».

В этих условиях развитие отношений с нашей страной шло в рамках диалога Россия-ЕС. Испания во многом способствовала признанию Евросоюзом России как страны с рыночной экономикой. Эти вопросы поднимались в мае 2002г. на переговорах в Москве между президентом РФ В.В.Путиным и председателем правительства Испании Х.М.Аснаром, который в тот период председательствовал в Евросовете.

Испания участвует в энергетическом диалоге Россия-ЕС, т.к. заинтересована в продолжении поставок энергоносителей из нашей страны. Отмечается конструктивная позиция Мадрида в решении проблемы Калининградской обл. в связи с предстоящим вступлением в ЕС балтийских стран.

Торгово-экономические отношения между Россией и Испанией в 2002г., несмотря на неблагоприятную экономическую обстановку в Испании, складывались успешно. Это объясняется улучшением климата российско-испанских отношений. Председатель правительства Х.М. Аснар и другие испанские руководители неоднократно заявляли на общеевропейских форумах о необходимости развивать отношения с Россией по всем направлениям, в т.ч. и в области внешнеэкономических связей.

	Российско-испанский товарооборот за 10 мес. 2002г., в млн. евро		
	2001г.	2002г.	2002/2001 в %
Товарооборот.....	2197,6	3266,2	148,6
Экспорт России	1659,9	2543,5	153,2
Импорт России.....	537,7	722,7	134,4
Сальдо.....	+1122,2	1820,8	-

На фоне сокращения общего торгового оборота Испании в 2002г. (импорт – на 3%, экспорт – на 0,5%) российско-испанский товарооборот значительно вырос. Товарооборот между Россией и Испанией, претерпевший в 2001г. сокращение, в 2002г. превысил свой рекордный уровень, отмеченный в 2000г. (2,7 млрд.долл.).

Основными товарами российского экспорта в Испанию являются нефть и нефтепродукты (70% стоимости всего российского экспорта в Испанию). Вторым по значимости товаром остаются черные металлы (9%). На третьем месте стоят цветные металлы (алюминий и никель – 4%), далее следуют драгоценные и полудрагоценные камни (3,1%), пиломатериалы, удобрения, цемент, рыба и семья подсолнечника. **Доля машин и оборудования в российском экспорте остается низкой (0,2%).**

Значительная часть испанских поставок в Россию приходится на продтовары (30% от общей суммы). Наметила тенденция к изменению структуры этих поставок, в них снижается доля мяса и мясопродуктов и увеличивается доля овощей и фруктов, а также кондитерских изделий. В последние годы продовольственные поставки из Испании начинают уступать место таким товарам, как котлы и котельное оборудование, мебель, керамика, пластмассы, машины и оборудование. На

долю котлов и котельного оборудования приходится 10%, мебели – 8%, керамических изделий – 7%, изделий из пластмассы – 4,5%, электрооборудования – 5,3%, автомобилей и запчастей к ним – 2,7%.

Основной причиной роста российско-испанского товарооборота в 2002г. явилось увеличение российского экспорта, а также возросший объем импорта из Испании, причем экспорт из России намного превышает испанский импорт (положительное сальдо в млн. евро в 2002г. составляет 1820,8 за 10 мес. 2002г.; в 2001г. – 1122,2).

Импорт Испании освобожден от количественных ограничений. В соответствии с общими нормами ЕС особый режим ввоза действует для с/х товаров, в т.ч. мясных, молочных продуктов, зерновых, фруктов и овощей, вина, сахара. На ввоз указанной продукции устанавливаются ежегодные квоты, которые могут пересматриваться.

Инвестиции в РФ

До сих пор не подписано Соглашение о поощрении и взаимной защите инвестиций между Россией и Испанией. Инвестиционная активность испанских фирм в России до сих пор остается невысокой: их общий объем не превышает 100 млн.долл. Достаточно давно работающие на российском рынке испанские компании, планируют осуществить дополнительные инвестиции.

По линии компании «Патентес Тальго» в стадии проработки находятся четыре крупных проекта: совместное производство в России вагонной тележки типа У-25, усиленной с раздвижной колесной парой типа «Тальго», позволит избежать перегрузки товаров на границах стран с разной шириной ж/д колеи; производство в России пассажирских вагонов «Тальго» с алюминиевыми корпусами; совместное с «Уралвагонзаводом» производство товарных вагонов с раздвижной колесной парой для грузового ж/д сообщения между Казахстаном и Китаем через погранпереход «Дружба»; поставка вагонов испанского производства в Россию по заказу МПС РФ, а в дальнейшем их совместное производство на территории России.

Компания «Препарадос Алиментисиос» расширяет мощности предприятия по производству бульонов и супов «Гальина Бланка», направляет дополнительные инвестиции в выпуск новых видов изделий, закупку технологического оборудования, разработку и внедрение новых видов упаковки.

Компания «Энтер» («Консорсио эспаньол де дистрибусьон экстериор»), являющаяся консорциумом, предоставляющим своим клиентам склады для хранения и обработки грузов и распределительную сеть, включает в себя следующие испанские компании: «Асейтес дель Сур», «Кампофрио Алиментасьон», «Дифруса Экспорт», «Экспансьон Экстериор», «Керабен», «Кельме», «Сос-Куэтарра», «Консервас Гаравилья», «Фламагас». В 2002г. компания приобрела в г.Москве участок в 55 тыс.кв.м. На первом этапе имеется в виду построить складские помещения на 8,2 тыс.кв.м. и офисные помещения до 2,8 тыс.кв.м.

Испанский консорциум «Энтер» завершил строительство нового производственно-складского комплекса в Реутове (Московская обл.). Идет процесс его оснащения высокотехнологичным

оборудованием, позволяющим организовать многоярусное складирование, и ведение учета и контроля грузов в режиме on-line. Общая площадь складских помещений составляет 2800 кв.м. Первоначально «Энтер» имел своей целью оказание содействия испанским фирмам-участникам консорциума в осуществлении коммерческих операций с российскими партнерами (оказание услуг, связанных с прохождением таможенных процедур, складированием и обработкой поступающих грузов, передачей товара российскому клиенту, обеспечением юридического сопровождения коммерческих операций). Однако к концу 2002г. на долю участников консорциума приходилось всего 25% всех оказываемых «Энтером» услуг, а большую часть клиентов составляли уже другие предприятия и компании, в т.ч. и российские. В 2002г. осуществленные «Энтер» инвестиции в развитие производственной инфраструктуры превысили 1 млн.долл., в 2003г. планируется довести этот показатель до 5 млн.долл.

Группа «Нутрекспа», являющаяся поставщиком на российский рынок продуктов на базе какао «Кола-Као», в 2001г. приняла решение начать производство этого продукта в России. Между «Нутрекспой» и роскомпанией «Инфорум-Пром» был подписан контракт о сотрудничестве в производстве «Кола-Као» в районе г.Касимова Рязанской обл. На первом этапе совместного производства имелось в виду осуществить инвестиции в 2,9 млн. евро, а на втором – 3,5 млн. евро.

Компания «Асейтес Борхес Понт» намечает создать в Краснодарском крае предприятие по очистке, розливу и упаковке подсолнечного масла с инвестицией на 15,5 млн.долл. Консалтинговая фирма «МКУ Консалтентс» готовит технико-экономическое обоснование этого проекта.

Одна из ведущих в стране текстильных групп «Индитекс» приняла решение об открытии в Москве магазина верхней одежды Zara. Этой испанской группе принадлежат и другие модные марки – Massimo Dutti, Pull and Bear, Bershka, Oysho, Stradivarius, Kiddy's Class. В конце 2002г. «Индитексу» принадлежало 1520 магазинов верхней одежды в Испании и 43 странах. Первый магазин испанской группы в Москве разместится в одном из коммерческих центров «Икеа». В планы группы «Индитекс» входит открытие в центре столицы еще двух магазинов в 2003г., и распространение торговой сети на другие регионы РФ.

Активным инвестором на российском рынке остается испанская группа «Кампофрио». СП «Кампомос» ежегодно увеличивает объем выпускаемой мясной продукции и ведет активную работу по совершенствованию дистрибуторской сети. Объем продаж готовой продукции в 2002г. достиг 123 млн.долл. В 2003г. предприятие «Кампомос» планирует завершить строительство нового дистрибуторского центра и довести объем продаж до 132 млн.долл. Число занятых на предприятии превышает 2 тыс.чел. Если в пред.г. в развитие производства было инвестировано 6 млн.долл., то в 2003г. эта цифра должна достичь 7,5 млн.долл.

Президент «Кампофрио» П.Бальве заявил о том, что инвестиционная деятельность группы будет ориентироваться, в основном, на страны Восточной Европы. Он подчеркнул то обстоятельство, что после ухода «Кампофрио» с рынков Аргентины и Доминиканской республики особое внима-

ние будет уделяться укреплению позиций группы в России. По мнению П.Бальве, «Кампомос» расширил свою квоту на рынке Москвы и «имеются благоприятные возможности для дальнейшего распространения действующего проекта на другие российские регионы».

Компания «Кампофрио» реализует 5-летнюю программу дополнительных капиталовложений в 20-30 млн.долл. в действующее СП «Кампомос» по выпуску мясных продуктов. В 2001г. «Кампофрио» подписала с другой испанской фирмой «Седа Солублес» соглашение о создании в России СП по производству и реализации растворимого кофе (общий объем инвестиций – 15 млн. евро).

Группа «Чупа-Чупс» в дополнение к двум ее уже действующим предприятиям по изготовлению карамели и рулетов создает совместное с турецкой фирмой «Кент Гида» производство по выпуску жевательной резинки и карамели (совместные инвестиции – 20 млн.долл.).

Испанская группа «Чупа-Чупс» также рассматривает российский рынок в качестве одного из приоритетных. В 2002г. общий объем продаж группы «Чупа-Чупс», поставляющей свою продукцию в 152 страны мира, снизился на 10% и составил 414 млн. евро. Это стало следствием снижения уровня реализации продукции, которая выпускается фабриками, расположенными в Бразилии, Мексике, Франции, Китае, Испании. На общем фоне исключение составила только действующая в Петербурге фабрика, которая сумела сохранить высокий показатель продаж изготовленной карамели.

Компания «Гальина Бланка» начала коммерческую деятельность в России в 1993г., а в 1998г. в Нижегородской обл. было пущено в эксплуатацию предприятие по изготовлению бульонов и супов быстрого приготовления. Спрос на выпускаемую продукцию растет и предприятие, на котором занято 210 чел., 2г. работает в три смены. Продукция действующего в России предприятия поставляется в Белоруссию, Украину, Молдавию, Азербайджан. В 2002г. в Минске было открыто представительство, основной целью которого является формирование и совершенствование сбытовой сети. Дополнительные инвестиции направляются на выпуск новых видов изделий, в т.ч. соусов и пюре. Выпускаемая предприятием продукция занимает ведущие позиции на российском рынке: бульоны – 1 место (60% рынка), супы – 2 место (25%).

Другим крупным инвестиционным проектом является комбинат в г.Мелеузе (Башкортостан), годовая производственная мощность которого составляет 900 тыс. пар спортивной обуви, 200 тыс.ед. спортивной одежды, 700 т. обувного клея, а также изготовление комплектующих изделий для производства 4 млн. пар обуви. Испанскую сторону в указанном проекте представляет крупнейшая национальная компания по изготовлению спортивной одежды и обуви – «Кельме» (в предприятии «Башкельме» ей принадлежим 34% акций).

Однако данное предприятие находится в трудном финансовом положении. С марта 2002г. простаивают цеха по изготовлению обуви и комплектующих, цех по производству спортодежды работает эпизодически (при наличии заказов). В нормальном режиме функционируют только мощности по изготовлению обувного клея. Долг «Башкельме» перед компанией «Кельме» за поставлен-

ное сырье превышает 7,5 млн.долл. Существует угроза банкротства этого предприятия. «Башкельме» обеспечивает рабочими местами большинство жителей Мелеуза. В целях сохранения данного производства, целесообразно подключение правительства Башкортостана к переговорам с ЕБРР по вопросу выкупа части кредитной линии, предоставленной «Башкельме».

Представительства

www.buscamed.com, www.medspain.com, www.virtualer.com Медицина;
www.buildnet.com Строительство; **www.puntolog.com** Промышленность;
www.startmag.com, www.windx.com, www.borland.es, msdn.windx.com Информатика; **www.icex.es** Институт внешней торговли; **www.cofides.es** Финансирование развития; **www.escamaras.es** Совет торг. палат; **www.cesce.es** Страхование экспортных кредитов; **www.mae.es** МИД; **www.aenor.es** Ассоциация по сертификации; **www.mec.es** Минобразования и культуры; **www.mde.es** Минобороны; **www.min.es** Минпромэнерго; **www.meh.es** Минэкономики; **www.defex.es** Экспорт вооружений; **www.inta.es** Аэрокосмические исследования; **www.ine.es** Статинститут; **www.cert.fnmt.es** Монетная фабрика; **www.guardiacivil.org** Гражд. гвардия; **www.boe.es** Госбюллетень; **www.tour-spain.es, www.espana.ru** Туризм.

Порталы общего назначения: **www.pobladores.com; www.ciudadfutura.com; www.commm.com; www.paisvirtual.com.**

Экономика: **www.bloomberg.com/esp; www.economyweb.com; www.expansiondirecto.com; www.patagon.com; www.bolsa.msn.es; www.megabolsa.com; www.invertia.com.**

Предприятия ВПК: **www.arpaemc.com; www.enbazan.es; www.aisa.es; www.santa-barbara.sa.es; www.amper.es; www.espelsa.es; www.indra.es; www.sainsel.es; www.isdefe.es; www.cimsa.com; www.jomipsa.es; www.scp-sa.es; www.gontrailer.com; www.aerlyper.com; www.casa.es; www.instalaza.es; www.askin.es; www.gmv.es; www.rymsa.com; www.gtd.es; www.sener.es; www.fecsa.net; www.sintersa.es; www.itp.es.**

НИОКР: **www.cicyt.es; www.cotec.es; www.rediris.es; www.ua.es; www.ucm.es; www.ehu.es; www.uned.es; www.csn.es; www.cita.es; www.fue.es; www.cordis.lu; www.cdti.es; www.upm.es; www.uniovi.es; www.uab.es; www.ciemat.es; www.ocyt.es; www.ugr.es.**

Лучшие сайты: **www.iberdrola.es; www.avecrem.com; www.sanitas.es; www.ups.com; www.renault.es; www.recoletos.es; www.audi.vw-audi.es; www.bankinter.es; www.ericsson.es; www.telefonica.es; www.campo-frio.es; www.aeat.es.**

Банки: **www.bsch.es; www.lacaixa.es; www.cajaespana.es; www.openbanc.es; www.bde.es; www.argentaria.es; www.bancasabadell.com; www.cajamadrid.es; www.citibank.es; www.bbv.es.**

ПОСОЛЬСТВО РФ В МАДРИДЕ (+АНДОРРА) - КАМЫНИН Михаил Леонид. Madrid, C.I Velazquez 155, (3491) 562-2264, 411-2524, -0807, ф.562-9712, embues@infonegocio.es. КОНС. ОТД. 411-2957, ф.562-7830, телекс (52) 47677 KOSU E; consmd@arrakis.es.

ТОРГПРЕДСТВО В МАДРИДЕ - ЕВДОКИМОВ А.В. 28002 Мадрид, Альфонсо Родригес Сантамария 18, (34) 91/ 562-4449, 411-1900, ф.-1950; delcom@teleline.es, **www.inter-biz.net**

ГЕНКОНСУЛЬСТВО В БАРСЕЛОНЕ - КОНДРАШЕВ Игорь Серг. 08034 Barcelona, av. Pearson 34, (3493) 280-5432, -0220, ф.-5541, телекс (52) 97713 URSS E; consulado-ruso@retemail.es, **www.personal.iddeo.es/consuladoruso.j**

БЮРО В РФ (И СНГ)

ПОСОЛЬСТВО (12.10). 121069 М., Бол. Никитская 50/8, 202-2180, -2161, -2610, 241-8786, ф. 200-1230, телекс 413220 SPAIN SU; embespru@mail.mae.es. Хосе Мария РОБЛЕС ФРАГА (Jose Maria ROBLES FRAGA, посол), Мануэль де ЛУНА АГУАДО (Manuel de LUNA AGUADO, министр, советник, 291-5165), Эрминьо МОРАЛЕС ФЕРНАНДЕС (Herminio MORALES FERNANDES, министр, консул), Хавьер КОЛЛАР (Javier COLLAR, советник, политика), Маркос ВЕГА ГОМЕС (Marcos VEGA GOMEZ, советник, культура), г-жа Сесилия ЮСТЕ (Cecilia YUSTE, I сек., адм., кооп.), Хосе Рикардо ГОМЕС-АЦЕБО РОДРИГЕС-СПИТЕРИ (Jose Ricardo HOMES-ACEBO RODRIGES-SPITERI, I сек., СНГ), Пабло ПЛАТАС КАСТЕЛЕО (Pablo PLATAS CASTELEO, I сек., конс.). **КОНС. ОТД.:** (пн.-чт. 9-15), 202-3210, 937-5627, -8, -9, ф.-6, consespmos@mail.mae.es, Andres

ALONSO, Inmaculada VILLAVERDE, Ester GOMEZ, Hector PURIZACA, Bibiana TREVINO, Jesus GARCIA, Francisco Javier ALTIERI, Alejandro de PRADO, Asuncion ALVAREZ, Laura GARCIA, Maria Emilia CASTRO, г-жа Gemma OSCA, Miguel Angel HERNANDEZ, Antonnio FERNANDEZ, Aurora ROYTENBURD, Paulina de la LLANA, Angel GALAN, Jose LOPEZ, Marina MARTINEZ, Miguel Angel ORTIZ, Alberto PEREZ, Xenia PINTO, Марина ЗУБЦОВА. **ВОЕННЫЙ АТТАШЕ:** 202-2610, 291-3773, agreedmos@aha.ru, Хорхе дель РЕЙ (Jorge del REY, военный атташе, 956-3380). **АПК:** 956-3145, 202-2161, ф.956-6342, consej@aha.ru, Агустин ПЬЕДРАБУЭНА ЛЕОН (Agustin PIEDRABUENA LEON, советник), ассистенты – Анна ВЕРЕЩАГИНА, Наталья ОСИПЕНКО. **СМИ:** 956-6346, ф.-5, **www.aha.ru/ispain**; ispan@aha.ru, Грегорио ЛАСО МОСТОЛЕС (Gregorio LASO MOSTOLES, советник), ассистенты – Andres SANTANA и Дмитрий ТЕРЕНТЬЕВ. **ТОРГ. ОТД.:** 125000 М., Воздвиженка 4/7, корп. 2, эт. 3, 783-9288, -9, -10, 202-7772, -6181, ф.-1226, 956-6347, телекс 413900 OFCOM SU, buzon.oficial@moscu.ofcomes.mcx.es, Ана Мария ОВЬЕДО МУНЬОС (Ana Maria OVIEDO MUNOZ, торг. советник), Альмудена КАСТАНЕР (Almudena CASTANER, торг. атташе), ассистенты – Benjamin ALBEROLA, Carmen OSSET, Juan MONRABAL, Lidmila GUANES. **ОБРАЗОВАНИЕ:** Мария Долорес ВИСЕНТЕ (Maria Dolores VISENTE, эксперт, dolores@cityline.ru). **ТУРИЗМ:** Тверская 16/2, эт.6, 935-8399, ф.-6, moscu@tourspain.es, Артуро ОРТИС АРДУАН (Arturo ORTIZ ARDUAN, советник). Ассистент – Alvaro ALONSO.

КОНСУЛЬСТВО (почетное, без права выдачи виз). 191002 С.-П., Владимирский пер. 11, (812) 325-8470, ф.-8177. Луис Альберто Родригес БЛАНКО (Luis Aberto Rodrigues BLANKO, почетный консул).

Af Steelcase. Мебель. 113114 М., Кожевнический пр. 1, эт.3, 935-7064, ф.-5, steelmos@co.ru, Philippe Beurtheret. 28041 Madrid, Antonio Lopez 243, (3491) 475-9000, ф.476-0733.

Adincra. Сантехника. 109088 М., Шарикоподшипниковская 1, эт.3, 258-0048, ф.276-5336, adinkra@aha.ru, Joan De Naro, Елена Зорская. 08034 Barcelona, с/Ramon Miguel у Planas 23-25, оф.1, (3493) 205-2100, ф.-1210, adinkra_sl@kente.es, Francisco Boronet.

Ajusa-Russia. Автопром. 109382 М., Совхозная 10А, 359-1456, ajusaru@yahoo.com, Carlos Velasco. 02007 Albacete, Pol Campollano, Cl., C, n1/2 1, (34967) 21-6212, ф.-4, **www.ajusa.es**.

Agropromotion. Пищепром. 119435 М., Саввинская наб. 25, оф.513, 930-1416, ф.719-2721, -2, gfmoscuc@cityline.ru, Сергей Никол. Капотин. 17457 Riudellots de la Selva (Gerona), Pol. Ind. Gerona, Parc. IR-1-1-12, (34972) 47-1213, ф.-5, fibosa@grupfibosa.com, Marta Estiu.

Asecoint. Винпром. 117119 М., Ленинский пр-т 42, стр.1, оф.12-14, 938-7913, ф.-8587, central@asemcoin.com, **www.asemcoin.com**, Jesus Lopez Diaz. 34004 Palencia, Andalucia, 67. Parcela 198, (34979) 72-9653, ф.71-0626, Factor 14. 28013 Madrid, (3491) 54-84601, ф.-83027.

ASPY Overseas. Продовольствие и пищепром. М., Фрунзенская наб. 18Д, 242-6353, ф.-00. 08870 Sitges (Barcelona), Prat de la Riba 18, (3493) 811-1088, ф.-0957. Warsaw (Poland), Boremowska 35/32, (4822) 612-1995, D. Jose Montero.

BSH Comercial Ufesa. Быт. электроприборы. 113639 М., Чертановская 1В, оф.1, 316-5005, ф.-1778, aya@ufesa.ru, Сергей Иван. Саакян. 01013 Vitoria, Portal de Gamarra 60, (34945) 12-9300, ф.270788, ufesa@bshg.com, Jon Bergareche.

Babcock Wilcox. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под.6, оф.848, 253-2634, ф.-2950, Виктор Е. Ревенко. 28006 Madrid, с/Padilla 17, 1A planta, (3491) 577-6282.

Baman. Фрукты-овощи. 119827 М., Комсомольский пр-т 42, оф.532, 242-1711, 245-9437, ф.935-7112, baman@co.ru, Роберт Хабибулин. Ctra.de Adra 27, 04760 Berja, Almeria, (34950) 49-0819, ф.-1207, berja-sol@larural.es, Juan Jose Barrionuevo Osorio.

Banco Bilbao Vizcaya Argentaria. Представительство банка. 103009 М., Бол. Гнездииковский пер. 1/2, эт.5, 797-2415, ф.-3, bbv-mos_svt@sovintel.ru, **www.bbv.es**, Luis Pareja, Артем Деревянко.

Betta Rous. Сыр, вино. 119146 М., Фрунзенская наб. 18Д, 242-6300, -53, ф.257-2111, betarous@aha.ru, Edilberto Aguilera Ramfrez. San Damian 11, 8870 Sitges - Barcelona, (3493) 811-0957, ф.-1088, compe@arrakis.es, Carmen Ramis.

Bodegas Valderpablo Neva. Вино. 188352 Гатчина, Ленинградская обл., Русева 32, (812) 711-3566, 712-1624, ф.715-5862, Abel Juan Amon Del-

gado. 50293 Terror (Zaragoza), Camino de Calatayud s/n, (34976) 89-8008, ф.-12, Angel Luis Pablo Uriel.

Campofrio Alimentacion. Пищепром (мясо) *Manufacturing of meat products, import, distribution.* 121471 М., Рябиновая 32, 448-6704, ф.-4503, **www.campofrio.es**, Jose Manuel Hierro, Javier Ejido. 28109 Alcobendas (Madrid), Avda. de Europa 24, Parque Empresarial la Moraleja, (3491) 484-2700, ф.661-7813, campofrio.intervac@mad.servicom.se, Андрей Зырянов. 09007 Burgos, Apartado de Correos 84, (34947) 22-2150, ф.23-9001.

Cano Gonzalez. Abogados. Юристы. 103031 М., Страстной б-р 12, под.2, 200-2025, -3895, Juan Jose Cano Gonzalez, Светлана Крышева.

Cargolink. Мультимодальные перевозки. М., Сколковское ш. 31, 447-1935, ф.446-4247, Олег Иванов. 03002 Alicante, Rambla Mendez Nunez 38, (3496) 514-4500, ф.-50, Fernando Naveira Vera.

Castelon Ceramics. Кафель, керамика. М., Луганская 9, 321-4147, sodbaduba@workmail.com, Иван Тетрафилович Димитров. Castellon, (34964) 77-2154, 60-5322, ф.-2298, Giorgio Borello.

Consorcio de Promocion Comercial de Catalunya (COPCA). Пред-ство пров. Каталония по торговле. 117586 М., Косыгина 15, гост. «Орленок», оф.615-616, 939-8568, ф.-59, copca-mos@mtu-net.ru, Людмила Любо-вская. 08008 Barcelona, Pg. de Gracia 94, (3493) 484-9615, ф.-9, xcliment@correu.gencat.es, Xavier Climent.

Consorcio de Promocion Turistica de Catalunya (Grupo Levant). Пред-ство пров. Каталония по туризму. М., Лобачевского 100, корп.1, оф.257, 932-4851, ф.932-4852, D.J. M.Perramon Martinez, Татьяна Михайлова. Киев, Пушкинская 23-1, (044) 244-3810, ф.225-4326.

Dark Master. Керамика. 109382 М., Совхозная 10А, 359-9910, ф.-2492, metropolmoscu@mtu-net.ru, Mauro Hidalgo Diaz. 12110 Alcora, Castellon, Ctra. Castellon, km. 21,5, (34964) 36-7474, ф.38-6969, metropol@metropol-ceramica.com, Alberto Riego.

Decoexpo. 101000 М., Мал. Лубянка 8, 928-2172, моб. 8-902-692-2196, ф.382-1018, Михаил Паскалов. 08789 La Torre de Claramunt (Brna), arpo 20, Ctra.ligualada-Sitges, km.7, 2-CamiTorre Baixa, (3493) 801-1980, ф.-3881, decoexpo@futurnet.es.

Decor Espana. Мебель. 115230 М., Варшавское ш. 46, 111-5201, ф.-5407, decorisp@co.ru, Daniel Jimenez Tetro, Benito Garcia Soriano. 29012 Malaga, с/Angosta del Carmen, 15,1А, (34952) 36-3734, ф.-83, gifer-mo@gm.es, Antonio Jimenez.

Deycu. Юр. услуги. 254053 Киев, Артема 14, оф.3А, (38-044) 212-4781, ф.461-9232, deycu@carrier.kiev.ua, Елена Юрченко. 46004 Valencia, Cirilo Amoros 48, 3А, (3496)351-7836, ф.-3488, carmen_romero@retemail Carmen Romero Martinez.

Edipro. Хим. товары. 117571 М., Ленинский пр-т 156, оф.27-28, 438-7345, -9, -52, ф.-67, rotrans@aha.ru. 33206 Gijon, с/Rodriguez Sampedro 5, 1B, (3498) 517-5522, -00, ф.534-3711, rotrans@rotrans.com.

Elsamex. Асфальтоукладчики. 107078 М., Мал. Кисловский пер.6, оф.15, 290-4205, Олег Евген. Ляук. 28042 Madrid, San Severo 0018, Empresarial Barajas Park, блок В1, (3491) 329-4477, -4518, ф.-4057, -8, Jesus Rincon Jimenez-Momediano.

Enter Logistica. Исп. консорциум экспортных поставок. 143966 Реугтов, 17 км. Горьковского ш., 359-0056, ф.-3556, Pablo Gomez Morante. Aceites del Sur (маслины, 359-6583, acesur@dol.ru, Елена Ганпанцурова). Campofrio (колб. изделия, 359-3698, aten@dol.ru, Алексей Соловьев). Gres de Nules (кафель, 203-7286, gnk@cnet.rosugol.ru, Вадим Бадамианц). Kelme (одежда, 359-0438, -6683, vagarra@cityline.ru, russia@cityline.ru, Jose Sempere). SOS Arana (продовольствие, 359-3523, -0056, ф.-3523, arapanos@dol.ru, Елена Голова). Conservas Isabel Garavilla (рыбные консервы, 359-7691, isabel@garnet.ru, Fernando Rueda). Metropol (керамика Dark Master, 359-2492, metropolmoscu@mtu-net.ru, Mauro Idalgo). Flamagas (359-9913, fjover@flagamas.com). 28008 Madrid, Ferraz 77, dcha., (349)543-6105, -29, ф. 544-2882, Javier Landa Aznarez.

Equipamiento Institucional (Ekinsa). Обувь, одежда, лес, металлопром, недвижимость. 191025 С.-П., Владимирский 11, (812) 325-5470, ф.-8177, Luis Alberto Rodriguez Blanco. 28037 Madrid, с/Santa Leonor 61, (341) 377-0000, ф.327-0925, info@ekinsa.com, Antonio Carcia Nates.

Eurocolor. Фотопринадлежности, альбомы. 121351 М., Коцюбинско-го 4, 149-5131, 746-7994, Александр Иван. Ванюшин. 46988 Patrena (Valencia), Ciudad de Barcelona 18, Pol.Ind.Fuehte del Jarro (3496) 134-3202, ф.-1, ventas@hofmann.es, Franz Hofmann.

Europe Foods. Пр-во и реализ. дегидрированных продуктов «Галина Бланка» *Production of food products.* 119435 М., Мал. Пироговская 14, 956-1703, ф.-35, Guillermo Morodo, Jaime Aler Canadell.

Excellence Consulting Group. Консалтинг. 199004 С.-П., Одоевского 29, оф.803, а/я 151, (812) 301-9449, ф.303-8764, russia@excellence-group.com, Manuel Pico y Torres. 46910 Benetussar, Valencia, Pintor Sorolla 29, pta 10, (3496) 318-2187, ф.376-4791, spain@excellence-group.com, www.excellence-group.com, Andres Garcia.

Farmlux. Фармпром. 109432 М., Трофимова 6, 277-7073, 279-2493, oro@farmlux.tsi.ru, Medeya Perez de Albeniz. 28037 Madrid, Julian Camarillo 37, (3491) 375-2210, ф.-4, cefana@cfn.es, Javier Echevarria Echevarria.

FER (Fundacion para Cooperacion entre Espana y Russia). Юр. услуги. 191011 С.-П., Итальянская 29, оф.5, (812) 311-6827, fer_russia@mail.ru, Joan Casals Climent. 08013 Barcelona, Avda. Diagonal, 336, 2-1, (812) 325-8016, j-casals@spb.cityline.ru Joan Casals Climent.

Flamafas. Все для курильщика. 109382 М., Совхозная 10А, 359-9913, www.flamagas.com, Andreisaenko@hotmail.com. Barcelona, Sales I Ferrer 7, (3493) 291-0555, ф.291-0511.

FMS. Ж/д техника. 250006 Киев, Горького 150, 13, (044) 268-2696, 220-1354, -9388, 240-5265, ф.268-2696, Ирина Войтенко. 08034 Barcelona, Carretera Esplugas 77, (3493)205-1102, ф.203-4100, Juan Ignacio Pero, Rafael Pero.

Freixenet. М., Бол. Пироговская 15, 799-4096, ф.737-3393, Эдуард Серг. Саркисов.

Garra. Одежда, обувь. 103382 М., Совхозная 10А, оф.39, 359-0438, -0056, kelme_russia@cityline.ru, D. Jose Sampere, Esperanza Prijodkina. Bashkelme. 453310 Башкортостан, Мелеуз, (734764) 4-1009, -2695, -4162, ф.-4267, Юнир Галимянович Ажегулов. Delkelme: 225215 Белоруссия, Брестская обл., Белоозерск, (01643) 2-0929, т/ф-20. Kelme. 28020 Madrid, а/я 420, 03205 Elche (Alicante), Pedro Teixeira 7-1', izda, (3496) 544-0260, ф.546-9819, garra@kelme.com, Carlos Portel, Sra. De, Irena@kelme.es Irena Garcia.

Gres de Nules-Keraben. Керамика. 103382 М., Совхозная 10А, 359-0056, 203-6282, ф.-7286, 359-3556, -6203, Вадим В. Бадамянц. 12520 Nules (Castellon), Carret. Valencia-Barcelona, Km. 44'3, (34964) 67-2752 ф.-3315, -4245.

Hamann Espanola. 129090 М., Гиляровского 5, 937-5333, -2, -25, ф.-3, -4, Антей Лабудин. 46550 Albuixech (Valencia), Pol. Ind. del Mititerraneo Avda. Mediterraneo 10, (3496) 140-1411, ф.-01, -1201.

Hispavet. Корм и товары для животных. М., 5 Магистральная 6, 742-6523, ф.-4, Людмила Рыченко. 08970 Sant Joan D'espri (Barcelona), Avda. M. Jacinto Verdaguier 62, Pol. Ind. FontSanta, (3493) 373-9060, ф.-1, Jordi Uell.

I.T.L.V. Moskva- Industrial Tecnologica Laintex Veterinari. Детское питание, прод. консервы. 123007 М., 2 Хорошевский пр. 7, 742-6676, ф.-87, расо@co.ru, itlv@cea.ru, Munoz Sanches. 196084 С.-П., Цветочная 16, (812) 326-9947, -8, -9, ф.-9160, itlv@infopro.spb.su. 664014 Иркутск, пос. Жилкино, склад №10, база «Иркутскпторг», «Испанский Торговый Дом», (3952) 32-7282, joan@gin.global-one.ru. 03067 Киев, б-р Ивана Лепсе 4, (044) 201-4570, -7, ф.-6, itvl@itvl.relc.com. 700070 Ташкент, Стародубцева 25, (8-10-99871(2)) 54-7858, -7, 55-1830, ф.-1, francis@online.ru, Francisco Munoz. 08960 Sant Just Desvern (Barcelona), с/Frederic Mompou, 3, 7A, (3493) 473-7464, ф.-8106, itlv@itlv.com, Aquilino Mata Mier.

Iberica-2000. Пищепром: оливки, фрукты, консервы, рыба. 123007 М., 5 Магистральная 6, 940-3244, ф.940-1301, iberica@cityline.ru, Николай Латаренко. Orense 85, 28020 Madrid, (3491) 650-6694, ф.-6993, olive-line@oliveline.net, Andres Aquesolo.

Ifema Feria de Madrid. Организация выставок. 191025 С.-П., Владимирский пр-т 11, (812) 325-8470, ф.-8177, ifema@es.cons.spb.po.ru, Luis Alberto Rodriguez. 28080 Madrid, Parque Ferial Juan Carlos I, Apdo. de Correos 67.067, (3491) 722-5180, -5000, ф.-3301, infoifema@ifema.es, www.ifema.es.

Imabe (Roimpex). Оборудование для экологов. 121099 М., Новинский б-р 7/1, 205-2008, -1590, ф.-6984, avt273293@mtu.ru Владимир Богуславский. 28500 Arganda del Key (Madrid), P.I.Finanzanto, Avda. de Finanzanto 16, (3491) 871-7011, ф.(34972) 871-2312, imabe-iberica@mx2.redestb.es, www.imaberica.com.

Indra D.T.D. Оборудование для аэропортов. 113447 М., Дмитрия Ульянова 35, стр.1, оф.12, 123-9055, моб. 773-4268, ф.126-9432, Carlos Oller Ortega. 28850 Torrejon de Ardoz, Madrid, Ctra. de Loeches 9, (3491) 396-8095, ф.-8284, Diego Macia Fenoll.

Inagrosa. Продтовары. 252110 Киев, Саксаганского 106, оф.15, (38-044) 559-7374, 224-4469, Виталий Никотин. 28001 Madrid, с.Velazquez 31, (3491) 435-9080, ф.575-5467, inagrosa@inagrosa.es, Antonio Sanchez.

Iris Decor. Химпром. 117419 М., 2 Верхн. Михайловский пер. 9, оф.920, 955-7340, 952-3745, ф.958-5221, 955-7500, -7340, irisdecor@irisdecor.com, Petar Markovic. Frederic Mompou 3, 6° A-2, 08960 Sant Just Desvern, Barcelona, (3493) 499-0767, ф.-0858, emsaquimica@emsaquimica.com, Jorge Grima.

Infifon (бывш. Tabacalera). Табак. 113054 М., Татарская 18, стр.1, оф.2, 961-0267, ф.725-2598, infifon@sovintel.ru, Guillermo Alvero. 28010 Madrid, с.Eloy Gonzalo 10, (3491) 360-9085, ф.-9012, Antonio Vazquez.

Ivex-Turismo. М., Тверская 16, эт.3, 935-8912, ф.-3, ivex@co.ru, Михаил Беляков, Efren Beltran. 935-8910, ф.935-8911, Maria Nunez.

J. Garcia Carrion. Винпром. 109382 М., Союзная 10А, 359-0438, -9901, vagarra@cityline.ru, Алена Бор. Ионова. 30520 Jumilla, Avda. Murcia, s/n, а/я 7, (34968) 75-8207, ф.-6451, Enrique Sanchez.

Jafep. Краски. 65016 Одесса, Дмитрия Донского 2, (38-0482) 34-3055, 60-4023, 37-0259, jafep@eurocom.od.ua, www.jafep.com.ua, Vladimir Martin Diaz Valdes. 02630 La Roda, Albacete, Carretera de Barrax s/n, apdo. 70, (34967) 44-0596, -0036, ф.-2612, www.jafep.com; iafep@jafep.com, Francisco Cantos Garcia.

Janes J.V. Винпром. 700100 Ташкент, Мал. Тароби 6, (8-10-99871 (2)) 56-5604, ф.40-6066, Manuel Ortiz.

Key Iberboard. Туризм. М., Строгинский б-р 15, оф.37, 944-1349, моб.761-7787, Елена Гарсиа. 28036 Madrid, Santiago Bernabeu 12, (3491)564-9681, ф.563-7217, key-igt@batch-pc.es, Anselmo Santos.

Kosmetika. Косметика и парфюм С.Herrera, P.Rabanne, N.Ricci. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 16, 745-5200, ф.250-3048, Antonio L. Alarcon. Barcelona, Travesera de Gracia 9, (3493) 400-7000, ф.-11, Evgueni Maso.

Krost. Обувь. 121151 М., Кутузовский пр-т 30/32, 249-9800, ф.234-4462, Игорь Ваниев. 03320 Torrellano, Alicante, с. Galileo Galilei 2, Parque Ind., (3496) 568-3231, ф.-56.

Laponia Export. Кожа. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 30, оф.28, 250-4852, laponia@agmar.ru, Javier Gomez Escuer. 08011 Barcelona, с/Villarroel 106, (3493) 323-2600, ф.-6307, laponia@retemail.es, Jose Gomez Escuer.

Leche Pascual. Молоко. М., Совхозная 10А, оф.36, 359-0401, моб. 922-8595, mvelichko@attglobal.net Мария Величко. 28050 Madrid, Avda. Manoteras 18, (3491) 203-5500, ф.767-0983, -0879.

Lexica, Grupo Invex. Львов, Ивана Франко 61, (38-0322) 76-2704, lexica@retemail.es, Ирина Соловий. 50008 Zaragoza, Resales 8, (34976) 49-9428, ф.41-4639, invex@retemail.es, Jose Ignacio Jalon.

Londono Trading. Сантехника. 105023 М., Семеновская 3А, оф.911, 936-4468, 361-5856, моб.8-908-270-5133, Юрий Синельников. 46021 Valencia, Aragon 36, esc.1, pta.2, (3496) 360-1466.

Magistral. Мебель, лес. 125493 М., Смольная 2, оф.1415, 423-4578, lali@cityline.ru, John Dixon. 29631 Benalmadena, Malaga, Centro Comercial «Las Ventas» 13-14, Avda del Tivoli, (34952) 44-7442, ф. 57-6314, 12euros@teleline.es, Isidro Moreno Garcia.

Marfre Asistencia. Туризм. 117421 М., Ленинский пр-т 109/1, корп.3, оф.645, 765-7012, 935-5278, www.marfre.com, Владимир Львович Калинин. 28023 Madrid, Gobelos 41 - 45, (3491) 581-1832, sian.masist@mapfre.com.

Monteserrat. Текстиль. 103655 М., Петровка 14, оф.12, 200-3558, -4518, -6072, -6872, Pablo Villavicencio, Наталия Михайлина. 08901 L'Hospitalet de Llobregat, Vcna, Mayor 56-58, (3493) 337-2635, ф.-3716, Alfonso Ferrer.

Muebles Almazan. Мебель. 117259 М., Кржижановского 31, бл.1, 129-5066, -4011, Felix Reneses, Александр Солонко. Avda. de Soria Barcelona 40, 42200 Almazan (Soria), (34975) 30-1011, ф.-1975, Jose Manuel Soriano Milla.

Namesid Aragon. Винпром. Ташкент, (99871) 136-1244, моб. 182-3595, 181-3687, Sergio Gonzales. 50001 Zaragoza, Coso, 67-75 5G, (34976) 20-3381, ф.29-9198, Rafael Menendez.

Neva Chupa Chups. Пищепром, конфеты. М., Тверская 27, стр.1,

оф.7, 232-6626, 245-8870, ф.299-6755, Мария Хосеевна Хлюпова. 194100 С.-П., Бол. Сампсониевский 77/7, (812) 329-2323, моб. 8-10-34-393-08329, ф.245-4021, Chupachups@beltele.com, Damian Lopez. 08034 Barcelona, Diagonal 662, (3493) 495-2727, ф.-07, Juan Clavaria, Jose Luis Becerra.

Ninel. Парфюм, косметика. 129090 М., Грохольский пер. 19/27, 726-5562, ф.-1, A. Farre. 08007 Barcelona, с.Valencia 229, (3493) 488-3322, ф.487-0710.

Nutrexpa. Продукты питания. 125047 М., 2 Тверская-Ямская 16/18, стр.2, оф.31, 250-9237, ф.-2193, nutrexpa@mtu-net.ru, Jose Zamorano Lopez.

Omtex. Оптика. 103045 М., Пушкирев пер. 22, 925-1580, omtex@online.ru, Fco. Gonzalez, Владислав Зелинский. Sta. Eulalia 181, 08902 L'Hospitalet, Barcelona, (3493) 298-2676, -00, ф.-8614, indo@indo.es, Jordi Miro.

Orion Impex. Мясо. 125047 М., 2 Тверская-Ямская 18, оф.316, 251-9467, -4739, ф.-4941, orionimpex@mail.ru, Roger Neira Salazar, В.Ш. Кохташвили. San Vicente 8-20-6, 48001 Bilbao, (3494)425-5341, ф.-5456, carausi@jet.es, Luis Miguel Ausin.

Perlas Orquidea. Бижутерия. 109004 М., Николаямская 49/2, 912-1696, -6461, -3041, orquidea@online.ru, Максим В. Васюкович. 07230 Montuiri (Mallorca -Balears), Palma-Манасог km.30, (34971) 64-4144, ф.-4033, sales@perlasorquidea.com, www.perlas.orquidea.com, Alberto Ma Fogas Mora.

Peronda. Керамика. 107060 М., Стар. Басманная 38/2, стр.1, оф.211, 933-8580, ф.-73, ceramica@com2com.ru, Ольга Стригунина. 12200 Onda, Castellon, Manuel Escobedo 26, (34964) 60-2012, ф.-0361, peronda@peronda.es, Jose Manuel Gorriz Moliner.

PMS. Ж/д техника. 252033 Киев, Сакоганского 30А, оф.2-3, (38-044) 220-1354, 230-2929, Pmsu@iptelecom.net.ua, Ирина Войтенко. 08034 Barcelona, Esplugas 77, (3493) 205-1102, ф.203-4100, info@pms.es, Miguel Camps.

Porcelana. Мебель. 107082 М., Бол. Почтовая 51/53, стр.1, 795-0257, ф.-9935, Галина Алиева, Галина Борисова.

Quintevio. Растит. масло для косметич. пром. и фармпрома. Бишкек, Еркиндык 2, (996-33-12) 227576. Europe Vegetables Olis. Girona 34, 08400 Granollers (Barcelona), (3493) 870-6200, ф.-7462, M. Lascorz.

Remetal. Алюминий. 117119 М., Ленинский пр-т 42, стр.1, оф.15-59В, 938-7850, -8660, ф.930-7721, remmoscu@online.ru, Eduardo Garran Villareal. JV Resal. 446379 пос.Новосемейкино, Самарская обл., (8462) 57-9561, ф.-50, М.В. Волков. JV Krasbilm. 660111 Красноярск, АО Крамз, (3912) 24-9608, ф.22-1208, Л.В. Галиева. JV Intersplav. 349218 Луганская обл., Свердловск, Маяк, (06434) 2-3002, ф.(0642) 50-1380, В.И. Болденков. JV Obimet. 270028 Одесса, Лазарева 74, (0482) 55-6029, ф.-6129, В.В. Бондаренко. 48950 Erandio (Vizcaya), Ctra. Luchana-Asua, s/n (3494) 453-0200, ф.-0097, remetal@remetal.com, Carlos Mirones Vitini. 48080 Bilbao (Vizcaya), Aptdo. 873, Fco. Sez de Tejada.

Repsol. Нефтепром. 480100 Алматы, Кажибек Би 20, под.А, (8-10-73-272) 60-8803, -4, ф.-5, Willy Hernandez. 28046 Madrid, P. de la Castellana 278-280, (3491) 348-8100, -5800, ф.-9428, 314-2821.

Roca Junyent Advocats. Юр. услуги. 109147 М., Марксистская 16, эт.7, 232-6758, ф.-9, www.rocajunyent.com, Julio Pinel, Вадим Авдонин.

Rotrans TIR. Грузоперевозки. 117571 М., Ленинский пр-т 156, оф.19, 36-38, 438-7345, -9, -52, ф.-67, rotrans@aha.ru, Jose Ant. Asorey Rial. 33206 Gijon, Asturias, с/Marques de San Esteban 8-1-В, 5, 1А, (3498) 517-0511, ф.534-3711, 535-8045, rotrans@rotrans.com, Andres Manuel Monreal Iglesias.

Secofisa. Агропром. Киев, Грушевская 4В, (38-044) 228-1217, ф.227-0189, Francisco Fernandez. Plaza de Manolete 5-1°-В, 28020 Madrid, (341) 556-0997, ф.-1019, Luis Marco.

Sedatex Service Complex. Текстиль. 109544 М., Мал. Андроньевская 20, 278-5558, -4427, ф.278-1022, Илья Денисов. Lauria 21, apdo 94254, 08080 Barcelona, 318-0008, ф.412-4131.

Server. Сантехника. 103031 М., Петровка 19, стр.1, оф.13, 921-9541, -1382, ф.-9289, server@aha.ru, Серг. Як. Телятников. 46691 Vallada (Valencia), 9 de Octubre s/n, (346) 229-6016, ф.-9, Tortosa Jose Castells.

Skotoimport. Мясо. 107392 М., Просторная 14/11, 168-5370, 162-9884, imsta@redline.ru.

SK-Teks. Текстиль. 109544 М., Мал. Андроньевская 20, 232-2449, ф.278-4013, Natalia Otero. Service - Complex. Barcelona, 609-37-6476, 639-71-0541, ф.(3493) 352-9053, 750-6192, tria@primerama.es, Andres Feijao.

SOS Arana. Рис. М., Совхозная 10А, 359-0056, -3523, aranamos@dol.ru, Елена Головач. 46680 Algemesi, Valencia, Apdo. Correos 1, (3496) 248-2100, ф.-4008, Madrid: (3491) 876-9040, sosarana@lander.es, Pedro Lecanda.

Sperco. Медпром. 21027 Винница, 600-летия 25, (04322) 52-3049, sperco@sovamua.com, Людмила Борисова. Carretera 300, km.29, 920, apdo. 37, 28802 Alcalá de Henares (Madrid), (3491) 889-0600, ф.883-0461, ucrafarma01@stnet.es, Constantino Grande Lozano.

Talgo Rus. 190031 С.-П., наб. Фонтанки 117, под.5, оф.117, (812) 315-6349, 314-1116, 168-8840, Борис Павл. Козлов.

Tau. Керам. изд, кафель. 127018 М., Октябрьская 7, стр.3, 288-3922, 130-6625, tauceramic@mail.ru, Edwin Overtoom. 12006 Castellon, Ctra. Alcora, Qdra. La Torta 2, (34964) 25-0105, ф.-6080, tau@tauceramic.com, Lucas@tauceramic.com, Luis Castells.

Tesca. Химпром, лакокраски. 129090 М., Троицкая 6, 200-1382, 208-2817, Юрий Викт. Прозорсков. 01013 Vitoria-Gasteiz, Larragana 10, Apdo. 375, (34945) 18-4200, ф.28-7700, Herbert Nindl.

Tir Iberica. 107120 М., Костомаровский пер.3, оф.2, 928-6566, 913-4664, tiriber@ricor.ru, Cesar Hernandez Garzon. Madrid, p.Habana 74.

Tofinus. Транспорт. 113587 М., Варшавское ш. 127В, 315-4101, ф.-3992, Александр Чирков. 08007 Barcelona, Gran Via 620, atico 4-В, (3493)317-8505, -8685, ф.-8434, 318-0271. Avda. Elche, 161, 03008 Alicante, (3496)511-6707.

Toros. Мебель. 109004 М., Дровяной пер. 17, 915-7428, -2752, ф.-3933. Conde Altea 53-10, 46005 Valencia, (3496)334-1724, ф.-1606, Ignacio Calahorra Resano.

Trading Russian. Колбасы, мясо. 121351 М., Бобруйская 4, корп.1, 140-7582, 141-5333, 140-7582, -0758, Игорь Никол. Колпаков. 26006 Logrono, La Rioja, Foncasal, Pol. Ind. Cantabria II, Las Canas 76, (34941) 26-2312, ф.-2978, Margarita Perez.

Unar XXI. Стройматериалы. 123060 М., Расплетина 3, корп.3,6, 943-0797, unar@online.ru, Илья Котолевский. 28020 Madrid, Rosario Pino 1, (3491) 570-2445, ф.-8959. 20600 Eibar (Guipuzcoa), Julian Etxeberria 15, оф.1, а/я 440, (34943)12-0105, ф.-7374, unarxxi@xpress.es, Aitor Artolazabal.

Vibroprens. Стройматериалы. 143400 Красногорск, Центральная 3, 262-9898, ф.562-8141, Сергей Кучихин. 08592 Sant Marti de Centelles (Bacna), Calle Industria 5-9, (3493) 844-0125, ф.-1011, Jose Izquierdo Balmes.

Vidal. Конфеты, печенье. 141580 Моск. обл., Солнечногорский р-н, территория «Sherrizon», стр.1, 795-6001, vidal.moscow@beer.ru, www.vidal.es, Марина Кожевникова. Molina de Seguro, Murcia, Avda. Gutierrez Mellado, s/n, (34968) 64-7100, -31, ф.-90, ineslopez@vidal.es, Ines Lopez.

Viscofan. Мясо. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф.1126, 967-0447, ф.-6, viscofan@online.ru, Андрей Мих. Гусев. Iturrata 23, 31007 Pamplona, (34948) 19-8444, ф.-30, munozj@viscofan.com Juan Luis Munoz Indurain.

Volga Wool. Шерсть. 109147 М., Таганская 31/22, 258-5929, 727-9159, ф.912-3088, lokky@online.ru, Светлана Никифорова. 08191 Rubi, Barcelona, Carretera de Terrassa 123, (93) 731-2903, ф.-6804, c.juliang@cecot.es, Ricard Julia Ingles.

Турфирмы, рекомендуемые посольством Испании Academservice. 117393 М., Арх. Власова 49, 120-9005, ф.755-8855, acs@acase.ru, www.acase.ru, Игорь Зворкин.

Alivekt Travel. 191104 С.-П., (812) 279-7342, ф.272-3301, alivektf@neva.spb.ru, www.neva.spb.ru/alivekt, Марина Пулина.

Base Travel. 1103906 М., Ниж. Кисловский пер., 203-3184, ф.-3437, base@rosmail.ru, Андрей Соколов.

Bosht. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 29, корп.1, 251-1448, -2560, -2626, ф.-3014, bosht@mail.cnt.ru, Татьяна Шингареева.

France Tours+. 119021 М., Мал. Бронная 2, 203-2384, ф.-0690, france-to@postman.ru, Ирина Ходакова.

Galatour. 113054 М., Бахрушина 12, корп.2, 755-9124, ф.284-4495, valg105@glasnet.ru, www.glasnet.ru/~valg105, Владимир Рубцов.

Holiday Club. 121019 М., Гоголевский б-р, 926-4777, ф.-6, holiday@infotel.ru, www.holidayclub.ru, Manuel Gonzalez.

Interpuls. 119021 М., Зубовский б-р 4А, 201-7626, -4112, www.interpuls.ru, Елена Смирнова.

Interunion-М. 103030 М., Сущевская 21, 972-0341, ф.-0837, interuni@minas.rosmail.com, www.interunion.ru, Наталья Житнухина.

МITS. 121200 М., Смоленская-Сенная пл. 32/34, 244-9154, ф.-75, Юрий Мешков.

Natalie Tours. 109004 М., Земляной вал 64/1, оф.319, 915-0730, ф.-2996, mail@natalie-tours.ru, www.natalie-tours.ru, Наталья Воробьева.

Neva. 193036 С.-П., 1 Советская 8, (812) 327-3330, ф.-3267, nevaspb@infopro.spb.ru, www.nevaspb.ru, Вячеслав Полтавцев.

Nitas. 125047 М., 2 Тверская-Ямская 28/4, 250-8499, -4124, ф.-19, konka@online.ru, Татьяна Клибанова.

Soltour-Este. 119821 М., М., Пироговская 1А, 246-4422, ф.245-1261, comercial@soltour.infotel.ru, www.v-soltour.ru, Juan Carlos Pichs.

VKO Travel. 125468 М., Ленинградский пр-т, 943-9598, ф.-9349, vkotravel@rosmail.ru, www.vkotravel.com, Эллада Пискова.

Vremia Tours. 103001 М., Бол. Садовая 5, оф.207, 222, 209-2322, ф.-3535, vremia@cityline.ru, www.user.cityline.ru/~vre.

Статистика

Внешняя торговля России и Испании в 2002г., за 10 мес.

Российский экспорт		Российский импорт	
Тов. группа	Тонн Тыс. евро		
Всего.....	2.543.472	Всего.....	722.667
03 Рыба и морепродукты.....	14868 1452	02 Мясо.....	61356 46547
07-08 Овощи и фрукты.....	49597 7429	03 Рыба и морепродукты.....	4019 5233
10 Зерновые.....	278017 28993	04 Молочные продукты.....	1218 1099
12 Масличные семена и плоды.....	7717 2490	07-08 Овощи и фрукты.....	63657 30195
22 Алкогольные и безалкогольные напитки.....	1442 3850	13 Шеллак природный, смолы.....	1836 13590
25. Соль, известь, цемент, камень.....	683878 29972	15 Жиры и масла животные и растительные.....	8574 11756
27 Минтопливо (нефть, уголь), прод. перераб....	11766013 1888537	16 Изделия из мяса и рыбы.....	6260 15390
28 Неорганическая химия.....	15441 11337	17 Сахар и кондитерские изделия,.....	3755 8438
29 Органическая химия.....	2811 1873	18 Какао и изделия.....	5792 10305
31 Удобрения.....	248392 31048	20. Прод. переработки овощей, плодов (фруктов).....	29251 37059
38 Прочие химпродукты.....	4778 10714	21 Другие пищевые продукты.....	2162 7067
39 Полимеры и изделия из пластмассы.....	440 302	22 Алкогольные и безалкогольные напитки.....	13334 8224
40 Каучук и изделия.....	5171 4469	24. Табак.....	1578 1261
41-42 Кожа и изделия из нее.....	3956 9037	29 Органическая химия.....	410 2055
44 Древесина и изделия.....	70459 21598	30 Фармацевтика.....	313 3878
47 Целлюлоза.....	3197 1367	32 Красители.....	11421 10054
48 Бумага и картон.....	14262 6659	33 Эфирные масла.....	1043 11499
52 Хлопок.....	2132 4697	34 Моющие средства.....	3019 3135
61-62 Трикотажные изделия, текстильная одежда.....	46 1281	38 Прочие химпродукты.....	4656 6874
70 Стекло.....	772 289	39 Полимеры и изделия из пластмассы.....	9996 32304
71 Драгоценные и полудрагоценные камни.....	8 79191	40 Каучук и изделия.....	2333 6675
72 Черные металлы.....	13921 225692	41-42 Кожевенное сырье, изделия из кожи.....	238 3867
75 Никель и изделия.....	8248 58621	44 Древесина и изделия.....	4542 13714
76 Алюминий и изделия.....	22 33575	48 Бумага и картон.....	8065 14482
84 Котлы и котельное оборудование.....	354 1097	49 Полиграфия.....	815 2245
85-86 Машины и оборудование.....	254 2327	51 Шерсть.....	164 1101
87 Наземный транспорт (кроме ж/д).....	212 922	52 Хлопок.....	273 2393
94 Мебель.....	1170 2074	94 Химические нити.....	202 1926
		55 Химические волокна.....	194 2359
		59-60 Текстиль, трикотажное полотно.....	238 2838
		61-62 Трикотажные изделия, текстильная одежда.....	210 10892
		63 Прочие текстильные изделия.....	206 1482
		64 Обувь.....	451 14688
		68 Изделия из камня.....	1764 1809
		69 Керамика.....	86718 49983
		70 Стекло.....	1681 3685
		72 Черные металлы.....	510 1077
		73 Изделия из черных металлов.....	10429 22837
		74 Медь и изделия.....	205 1388
		76 Алюминий и изделия.....	1145 5677
		83 Металлоизделия.....	1699 11747
		84 Котлы и котельное оборудование.....	6958 72323
		85 Машины и оборудование.....	6875 40372
		87 Наземный транспорт (кроме ж/а).....	2864 19754
		90 Оптика, волокна оптические.....	287 6257
		94 Мебель.....	8890 55899
		95 Спортивный инвентарь, игры, игрушки.....	1020 21286