

СОДЕРЖАНИЕ

Общие сведения	2	Нефтегазовые налоги	35
Доходы корпораций	3	Нефтегазпром	37
Размеры общего национального долга	4	Электронная торговля	38
Экономика-2003	4	Индустрия информационных технологий	38
Экономика-2002	6	Открытая сеть коммерческих бирж	39
Индекс потребительского доверия	6	Торговля по форме B2C	39
Доходы населения	7	Госзакупки (сектор B2G)	40
Экономпрогноз на 2003г.	8	Глобализация интернет-торговли	40
Фондовый рынок	10	Пенсии	40
Закон по стимулированию роста экономики ...	10	Негосударственные пенсионные фонды	41
Налоговые инициативы президента	11	Корпорация гарантий пенсионных выплат	42
Финансы	11	Инвестиции	43
Правительственные долги всех уровней	11	Привлечение средств в экономику	43
Помощь иностранным государствам	12	Госрегулирование в экономике	43
Банки	12	Иноинвестиции	44
Налогообложение	13	Инвестиционный климат	45
Малый бизнес	14	Комитет по иноинвестициям	45
Господдержка малого предпринимательства	14	Ограничения для иноинвесторов	45
Кредиты предпринимателям	16	Защита потребителя	46
Малый бизнес и госзаказ	19	Семь федеральных законов	46
Распределение госзаказа	19	Ведомственные инспекции	49
Использование госимущества	21	Финуслуги	49
Госконтроль малого бизнеса	21	Кредиты иностранцам	49
Проблема «фирм-однодневок»	21	Открытие нерезидентами банковских счетов	49
Развитие объектов инфраструктуры	22	Регистрация иностранцев	50
Биржи	24	Закон о безопасности границ США	50
Численность индивидуальных инвесторов	25	Система проверки багажа авиапассажиров	50
Рынок ценных бумаг	25	Сведения об авиапассажирах	51
Роль государства	25	Вашингтон	51
Наука	26	Нью-Йорк	52
Энергетика Калифорнии	27	Самый мощный финансовый центр в мире	52
Госэнергорегулирование	29	Внешнеэкономические связи	52
Цены в энергетике	31		
Конкуренция в энергетике	32		

... продолжение на следующей странице

Деловые США, том IV. 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

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

Внешняя торговля	53	Рыночный статус для РФ	81
Торговый дефицит	53	Росэкспортеры и инвесторы	83
Международная торговля услугами.....	54	Ограничения ростоварам	83
Доступ на рынок США	54	Регулирование экспорта из РФ	85
Поиск партнера	54	Убытки росчермета	85
Три типа инофирм	55	Проблемы с сырьем из РФ	87
Создание юрлица	55	Антидемпинговое расследование	87
Цены	57	Карбамидно-аммиачная смесь из России	87
Регулирующие органы	58	Связи с Россией	88
Вопросы ценообразования	58	Мнение Белого дома	88
Организация экспортных поставок.....	59	Позиции конгресса	89
Тарифы на импорт	59	Двусторонняя торговля	89
Стандарты на импорт	61	Увеличение росэкспорта.....	89
Ограничения импорта стали	62	Структура росимпорта из США	89
Антидемпинговые меры	63	Запросы американских фирм	90
Экспортный контроль	64	Ростовары и услуги	91
Господдержка экспорта	65	«Рамос» и «Морской старт»	91
«Национальная экспортная стратегия»	65	Надомники в России.....	91
Кредиты Эксимбанка.....	65	Деловые центры для РФ	91
Информационное обеспечение	66	Американо-Российский деловой совет.....	92
Внешнеэкономическая политика	67	Американская торговая палата.....	92
Проблемы с ЕС.....	67	Кредиты для России	93
Полномочия по развитию внешней торговли ..	67	Роскапитал в США	95
Глобализация	69	Обзор прессы-2002	96
Открытие новых рынков.....	69	Падает экспорт США	96
Федеральные программы.....	69	Торговая политика США	96
АТЭС	70	Убытки «Дельта»	97
Защита интересов американского бизнеса	70	Доходы U.S. Steel	97
Преимущества новой экономики.....	71	Плохие дела авиакомпаний	98
НАФТА	72	Гибкость рынка ценных бумаг	98
Без пошлин с Канадой и Мексикой.....	72	США, Россия и иракская нефть	99
Американская зона свободной торговли	72	Интересы России в Ираке	100
Госвнешторг	73	Поставки нефти в США из России	101
Связи с СНГ-2003	74	Индекс свободы в РФ	102
Связи с СНГ-2002	76	Морфлот России	104
Инвестиции в РФ	78	Представительства	105
Диалог с Россией	80	Статистика	123

США

Общие сведения

Официальное название – Соединенные Штаты Америки (США). Территория – 9363,3 тыс. кв. км. Столица – г. Вашингтон. Госязык – английский. Денежная единица – доллар. США образованы в 1776 г. Государственный праздник – 4 июля (День независимости).

В США представлены все климатические пояса, в т.ч. высокогорные. Страна богата разнообразными природными ресурсами. Импортируются значительные объемы сырья, в т.ч. нефти, что вызвано задачей сохранения стратегических запасов на американской территории.

По данным Бюро переписи населения, на 1 апр. 2000 г. в США проживало 281,4 млн. чел. 51,4% населения – женщины, 48,6% – мужчины. Средний возраст – 35,3 г., средняя продолжительность жизни – 76,3 г. Численность белых составляла 216,9 млн. чел. (77,1%), афроамериканцев – 36,4 млн. (12,9%), индейцев и коренных народностей Аляски – 4,1 млн. чел. (1,5%), выходцев из Азии – 11,9 млн. чел. (4,2%). Темпы прироста населения – 1%.

США – одна из наиболее урбанизированных стран мира, три четверти американцев живут в городах; продолжается тенденция сокращения населения, проживающего в сельской местности. Крупнейшими городами являются Нью-Йорк – 8 млн. чел. (21,2 млн. чел. с пригородами), Лос-Анджелес – 3,7 млн. чел. (16,4 млн. чел. с пригородами), Чикаго – 2,9 млн. (без пригородов), Хьюстон – 1,9 млн. чел. (без пригородов).

Из 105,5 млн. заселенных в 2000 г. жилых единиц 69,8 млн. заняты их владельцами, а 35,7 млн. – арендаторами, доля собственников жилья составила 66%. Большинство американцев проживает в индивидуальных домохозяйствах и только 2,8% – в различного рода коллективных жилищах. Средний размер домохозяйства уменьшился с 2,63 чел. в 1990 г. до 2,59 в 2000 г.

Первыми европейцами на территории североамериканского континента были викинги (1000 г. н.э.), однако история Америки отсчитывается со времени открытия ее Колумбом в 1492 г.

4 июля 1776 г. тринадцать английских колоний в Америке приняли Декларацию независимости от Великобритании и создали Соединенные Штаты Америки.

По форме правления США – президентская республика. По форме госустройства – федерация, субъектами которой являются 50 штатов. Федеральный округ Колумбия в отличие от штатов не имеет своего законодательного органа и управляется на основе законов, принимаемых конгрессом. Действующая конституция США принята в 1787 г. Основной текст конституции дополнен 27 поправками.

В основу организации и взаимодействия системы высших органов государства по конституции положен принцип «разделения властей», в соответствии с которым законодательная, исполнительная и судебная власти функционируют независимо друг от друга.

В США сложилась двухпартийная система, при которой у власти сменяют друг друга две партии: республиканская, основанная в 1854 г., и демокра-

тическая, возникшая в 1828 г. В этих партиях нет фиксированного членства, устава и жестких идеологических требований к своим членам. При том, что и среди демократов, и в республиканской партии есть представители всех оттенков политического спектра США, в демократической партии преобладают представители либерального и социал-демократического течений, а в республиканской партии – консерваторы.

Функции главы государства и правительства осуществляет президент, обладающий всей полнотой исполнительной власти и являющийся одновременно главнокомандующим вооруженными силами и лидером своей партии. Президент избирается на 4 г., но не более, чем на 2 срока подряд.

Президентские выборы в США – не прямые. По конституции избиратели сначала голосуют за коллегию выборщиков («в первый вторник после первого понедельника нояб. високосного года»), которым принадлежит право окончательного (имеющего уже формальный характер) голосование по кандидатуре президента. Голосование выборщиков проходит в «первый понедельник после второй среды дек.». Если на выборах за кандидата проголосовало большинство избирателей штата, то он получает голоса всех выборщиков от этого штата.

Конгресс США, высший законодательный орган страны, имеет двухпалатную структуру: сенат (100 мест) и палату представителей (435 мест). Обе палаты конгресса избираются путем прямых выборов населением страны. Выборы в конгресс проводятся каждые 2 года (в нояб.) и на них переизбирается весь состав палаты представителей и треть сената.

Высшим органом судебной системы является Верховный суд США, обладающий полномочиями конституционного надзора и толкования законов. Состоит из 9 членов, назначаемых пожизненно президентом и утверждаемых сенатом.

По итогам выборов в конце 2000 г. к власти пришла республиканская администрация во главе с президентом Дж. Бушем. Республиканцы имеют также незначительный перевес в конгрессе. В результате промежуточных выборов в конгресс в нояб. 2002 г. они получили 51 из 100 мест в сенате и 227 из 435 мест в палате представителей.

Победа республиканцев на промежуточных выборах создала более благоприятные условия для продвижения ими своих программных задач в области экономики и политики. Получение большинства мандатов, в первую очередь, придало новую динамику продвижению ключевых вопросов повестки дня администрации Дж. Буша, не находивших необходимой поддержки в конгрессе прежнего состава, таких как введение нового законодательства в налоговой сфере, принятие пакета экономических мер для проведения изменений в фискальной и кредитно-денежной областях и законопроекта о всеобъемлющей энергетической политике. В результате победы на этих выборах президент получил также большую свободу рук в осуществлении своих внешнеполитических задач, в т.ч. при разрешении кризисной ситуации вокруг Ирака военным путем и в вопросах его послевоенного переустройства в обход интересов целого ряда своих крупных экономических партнеров и международных организаций.

Доходы корпораций

Судя по общим итогам экономического развития США в 2002г.-начале 2003г., а также по динамике и параметрам основных макроэкономических показателей, США сохраняют лидерство в мировой экономике и торговле, заметно опережая всех своих крупных экономических партнеров и конкурентов, обладающих сопоставимой с ними экономикой. К началу 2003г. ВВП США увеличился до 10,5 трлн.долл., а среднегодовые темпы его роста превосходили в 2 раза показатели Японии и стран еврозоны. **На долю американской экономики в 1995-2002гг. приходилось 64% мирового экономического роста и 25% мирового валового продукта.** Общий показатель производительности труда, несмотря на сложную экономическую ситуацию, за 2002г. увеличился на 3,8% — наивысший прирост за последние 10 лет. Уровень инфляции в 2002г. и в I кв. 2003г. оставался в пределах 2%. **Объем американской внешней торговли (включая услуги) за 2002г. составил 2,3 трлн.долл. или 30% общего объема мировой торговли.** Американский доллар, несмотря на ослабление его позиций, является основной «глобальной валютой» в международной торговле и трансграничных инвестициях.

Американская экономика фундаментально гораздо слабее, а ее внутренний потенциал и ресурсы развития не столь беспредельны и значительны, чем можно было бы полагать при нынешних темпах ее роста и внушительных объемах ВВП. С конца 2000г. среднегодовые темпы экономического роста США составили — 1,5% (4% в период с 1996 по 2000г.г.), что едва превышает темпы прироста населения. В результате обвала фондовых рынков в начале 2000г. вкладчики потеряли 7 трлн.долл. В последние годы число безработных увеличилось на 2,1 млн.чел.

Закончившаяся война с Ираком, возможная угроза которой рассматривалась многими специалистами и представителями бизнеса в качестве одного из главных препятствий на пути выхода экономики США на более высокие и устойчивые темпы роста, не стала экономической панацеей от многочисленных проблем американской экономики. Как отмечают ведущие американские экономисты, «увязка военных и экономических успехов являлась больше эмоциональной чем интеллектуальной». Ее перспективы представляются специалистам не менее неопределенными, чем до начала иракской войны. Успешная для США война с Ираком, как нередко предполагалось и до ее начала, устранила воздействие лишь части негативных факторов, в первую очередь, связанных с былыми опасениями незадолго до войны (рост цен на нефть, низкий уровень потребительского доверия, снижение основных фондовых индексов, угроза повторной рецессии).

С окончанием войны в Ираке обнажились долгосрочные противоречия экономики страны. Крупную макроэкономическую проблему представляет заметное ухудшение деловой среды, сохраняющийся, несмотря на победоносную войну, «деловой пессимизм» и психологическая стагнация в настроениях американского бизнеса. Нестабильная ситуация на фондовых рынках, события 11 сент. 2001г. и сохраняющаяся террористическая угроза ощутимо сказываются на деловой активно-

сти бизнеса и настроениях потребителей. В результате корпоративных скандалов снизилось доверие общественного мнения к бизнесу, ухудшилась атмосфера во взаимоотношениях инвесторов, банкиров и руководителей корпораций. Руководители корпораций не успели еще адаптироваться к требованиям нового закона Сарбанеса-Оксли о корпоративной ответственности, что еще более сковывает их деятельность. Подобный климат не способствует агрессивному ведению бизнеса с присущей ему необходимостью доверять и рисковать. Накануне войны в марте 2003г. произошло снижение на 0,2% индекса 10 основных макроэкономических показателей, используемого авторитетной независимой исследовательской организацией «Конференс Борд» для характеристики общего состояния экономики, что указывает на вероятность сохранения невысокой экономической динамики в ближайшие 3-6 мес.

Снижается инвестиционная активность в производственном секторе, являющемся основой будущего роста экономики и укрепления конкурентных позиций американского бизнеса в мировой экономике и торговле. После резкого уменьшения уровня инвестиций в основной капитал 2г. назад, американские компании проявляют сдержанность и не спешат вкладывать средства в расширение производства и найм персонала. В 2002г. объем производственных капиталовложений понизился на 7,5%, а их доля в общем объеме ВВП составила менее 11%. Указанная тенденция, судя по данным минторга США за I кв. 2003г., сохраняется и в 2003г. Объем капиталовложений компаний уменьшился на 4,2% (в т.ч. на 4,4% в оборудование и программное обеспечение). Замедлились вдвое темпы пополнения складских товарных запасов компаний, что привело к снижению темпов прироста ВВП на 0,5%. Индекс деловой активности в обрабатывающем секторе 2 мес. подряд оказывается ниже отметки 50, что указывает на падение производства в данном секторе. Уровень загрузки производственных мощностей, даже с учетом роста военных заказов, не превышает 75%, в обрабатывающей промышленности — 73%, а в высокотехнологичных отраслях составляет — 63%.

Доходы корпораций в 2002г. снизились на 10% по сравнению с их уровнем в 1997г. К концу года произошло более половины из десяти банкротств наиболее крупных (по имевшимся активам) компаний за всю историю США. Целые отрасли (текстильная и дерегулированная электроэнергетическая) предпринимают усилия, чтобы избежать банкротств. Среди находящихся в крайне сложном положении компаний телекоммуникационной и кабельно-телевизионной отраслей банкротство может ожидать одну из каждых пяти фирм, а среди компаний, занятых в текстильной промышленности и программно-компьютерной сфере, — одну из шести. Низкий уровень прибылей большинства американских корпораций сохраняется в 2003г. Под влиянием событий в Персидском заливе заметно ухудшилось положение в авиаиндустрии и турбизнесе. В апр. 2003г. на поддержку американских авиакомпаний из бюджета было выделено 2,9 млрд.долл. (на эти цели требуется не менее 13 млрд.долл.).

«Депрессивная» деловая атмосфера явилась основополагающей причиной неустойчивых и не вполне удовлетворительных темпов роста ВВП

(2,9% в среднем за 2002г.), которые применительно к периоду, следующему после выхода экономики из рецессии, должны быть значительно выше. Темпы же роста ВВП в I кв. 2003г. оказались менее 2%.

Сложная обстановка складывается на рынке труда. К концу 2002г. уровень безработицы вырос до порядка 6% — наивысшего уровня за последние 8 лет. Особенно пострадала обрабатывающая промышленность, потерявшая за 22 мес., с марта 2001г., 1,75 млн. рабочих мест. В 2002г. 22% безработных в течение более полугода оставались без работы, что явилось самым высоким показателем за последние 10 лет. Указанная ситуация не улучшилась и в 2003г. За 2 мес. экономика потеряла 450 тыс. рабочих мест. Показатель общего уровня безработицы после понижения в начале года вновь приближается к 6%. В сложившихся условиях Национальное бюро экономических исследований, объявившее в марте 2001г. о начале последней рецессии, до сих пор не считает возможным сделать вывод об окончательном выходе из нее экономики страны.

Значительную угрозу для экономики представляют усилившиеся дефляционные процессы (чему не могут помешать даже все еще относительно высокие цены на энергоносители), которые, по мнению некоторых американских специалистов, «могут нанести гораздо больший ущерб экономическому росту США, чем инфляция». В 2002г. потребительские цены (за исключением цен на продукты питания и энергоносители) выросли на 1,9% — наименьший рост с 1965г. Падение цен затронуло широкую номенклатуру товаров, в первую очередь, тех отраслей, которые сталкиваются с наиболее жесткой конкуренцией на мировых рынках (производство компьютеров и автомобилей). Многие американские компании пытаются наладить соответствующее производство в развивающихся странах, где имеется дешевая рабочая сила, что еще более усиливает указанную тенденцию.

Размеры общего национального долга США. Этот показатель, состоящий из суммы всех заимствований, произведенных «гражданами, компаниями, а также федеральным правительством, правительствами штатов и местными органами власти, по данным Федеральной резервной системы США увеличился с 4 трлн.долл. в начале 80гг. до 31 трлн.долл. в конце 2002г. Нынешний уровень долга равняется 295% объема ВВП и превышает рекордный показатель времен начала Великой депрессии — 264%. Потребительский долг равняется 90% общей суммы доходов американских граждан, а общий долг корпораций — 89% их прибылей. Американские активы на 3 трлн.долл. находятся на руках иностранцев (если считать по ценам покупки). Комбинация таких факторов как дефляция и нынешний уровень национальной задолженности обычно вызывает «хаос в экономике».

Неустойчивая и относительно слабая экономическая динамика, корпоративные скандалы и низкая прибыльность американских компаний, геополитические проблемы отрицательно сказываются на состоянии фондового рынка США. За 2002г. индекс акций высокотехнологичных компаний Насдак потерял 31,32% своего значения, а индекс промышленных компаний Доу Джонс — 16,85%. Котировки акций американских компа-

ний снизились в 2 раза по сравнению с мартом 2000г., в т.ч. на 20% в 2002г. (на 2,6 трлн.долл.). Ситуация на фондовых рынках под влиянием успешной войны в Ираке несколько улучшилась, однако это воздействие носит чисто психологический характер и будет зависеть от динамики деловой активности и реальных корпоративных доходов.

Ослабли позиции американского доллара, курс которого в отношении основных валют с начала 2002г. непрерывно снижался. С фев. 2002г. произошло падение средневзвешенного курса доллара по отношению к корзине ключевых иностранных валют на 13%, причем, самое значительное снижение наблюдалось в отношении евро — всего на 32% по сравнению с самым низким уровнем курса евро за весь период его существования и на 26% по сравнению с уровнем, достигнутым в начале 2002г. Важнейшей причиной такого положения является снижение привлекательности рынка США для иноинвесторов, вызванное ухудшением общеэкономической ситуации в стране (невысоким уровнем корпоративных доходов, а также геополитическими проблемами).

Уже 2г. назад началось существенное уменьшение притока в страну иноинвестиций, в первую очередь, прямых. **Объем прямых инвестиций в год снизился с 308 млрд.долл. в 2000г. до 14 млрд.долл. в 2002г.** Уменьшился приток капиталовложений из европейских стран — ключевых инвесторов в экономику США. Объем нетто-покупок американских ценных бумаг европейскими инвесторами снизился в 2002г. на 30% по сравнению с 2001г. Резкое падение доллара в 2002г. было предотвращено только благодаря возросшим покупкам американских ценных бумаг инвесторами из Японии, Китая и других азиатских государств, на долю которых пришлось 40% всех иноинвестиций в США в 2002г.

Экономика-2003

Несмотря на победоносное окончание войны в Ираке, имеет место самый значительный отток капитала из США после событий 11 сент. Происходящее ослабление американской валюты, которое некоторые валютные трейдеры уже поспешили назвать «коллапсом», напрямую увязано с динамикой инвестиционных потоков. С дек. 2002г., продолжается снижение общих объемов нетто-покупок американских ценных бумаг иноинвесторами. В фев. 2003г. этот показатель снизился на 31,2% и равнялся 23,8 млрд.долл., в янв. — на 8,1% и в дек. — на 46,1%.

Озабоченность иноинвесторов вызывает финансовая ситуация в США. Образовавшийся впервые после 1997г. бюджетный дефицит в 2002г. достиг отметки в 159 млрд.долл. Это контрастирует с внушительным профицитом в 236 млрд.долл., полученным в 2000г. Ожидается рост бюджетного дефицита, а федеральный долг, скорее всего, преодолеет потолок в 6,4 трлн.долл. в ближайшее время. На бюджет ляжет дополнительное бремя расходов, связанных с войной в Ираке и его переустройством, а также финансированием последних крупных налоговых инициатив президента, призванных стимулировать экономический рост.

Бюджетный дефицит играет относительно позитивную роль, однако прогнозируемое его сохранение в течение ближайших 10 лет может превра-

таться в существенный фактор, сдерживающий оздоровление экономики США, поскольку наверняка приведет к росту учетных банковских ставок. По оценке экономистов Совета экономических консультантов президента, каждые дополнительные 100 млрд.долл. прироста годового бюджетного дефицита ведут к увеличению банковской учетной ставки на 0,015%, а по расчетам независимых экспертов, — 0,5-1%. Согласно оценкам специалистов ФРС, налоговые инициативы президента и расходы, предусмотренные предложениями по бюджету на очередной финансовый год, в случае их одобрения, приведут к росту учетной ставки на 0,5-0,6%.

Беспокойство вызывает высокий уровень дефицита платежного баланса США, составляющий 5,2% от общего ВВП («традиционный уровень», предшествующий девальвации нацвалюты). В ближайшие годы он может увеличиться до 7%. Возможное сокращение указанного дефицита за счет более высоких темпов производства в США и увеличения объемов экспорта, а также существенного роста деловой активности в мировой экономике, в обозримой перспективе расценивается как нереальное. Уменьшение дефицита путем сокращения внутреннего спроса для США неприемлемо, поскольку это привело бы к экономическому кризису.

Размер учетной ставки, удерживаемой Федеральной резервной системой на уровне 1,25% — самом низком за последние 40 лет, как считается, негативно сказывается на поведении иноинвесторов. Низкая учетная ставка, призванная стимулировать деловую активность в США, одновременно снижает привлекательность американских активов для иностранных вкладчиков, вынуждая их искать более прибыльные и безопасные рынки, например, в Канаде, Австралии и Европе. Кратковременный быстрый подъем курса доллара сразу после резкого падения в результате событий 11 сент. связывается именно с тем, что в конце 2001г. в США, в отличие от сегодняшней ситуации, отмечался рост процентных ставок, делающих доллар привлекательным для иностранных вкладчиков.

Не улучшается ситуация и во внешней торговле, которая способствует оживлению экономического роста. **В 2002г. объем внешней торговли снизился по сравнению с пред.г. на 0,9% до 1856 млрд.долл.**, за счет уменьшения на 5,2% экспорта. Торговый дефицит возрос до 470 млрд.долл. — рекордной за всю историю США величины. Размер торгового дефицита США и все еще достаточно сильный доллар являются причиной устойчивых протекционистских тенденций во внешнеторговой политике администрации. Причем эти тенденции будут иметь продолжение и в обозримой перспективе, поскольку вряд ли можно ожидать значительного изменения к лучшему экономической ситуации и резкого снижения нынешнего уровня безработицы. Снижение курса доллара начинает оказывать определенное позитивное воздействие на динамику американского экспорта, особенно в страны еврозоны, однако пока это не может полностью компенсировать потери американского бизнеса от наплыва дешевых товаров из азиатских стран (снижение курса доллара в отношении валют этих стран не было столь значительным).

Экономическая политика республиканцев в целом и многие их конкретные инициативы на данном направлении рассматриваются в США как наиболее слабое звено в деятельности Администрации и самого президента. Как предупреждают некоторые республиканцы, даже для президента со столь внушительной поддержкой в стране после военной победы в Ираке было бы «политическим самоубийством» игнорировать сложные экономические проблемы страны. Проводятся параллели с ситуацией в 1992г., когда президентом был его отец.

Завершение войны в Ираке по благоприятному для США сценарию хотя и не переменяло коренным образом ситуацию в экономике США, имело для нее ряд позитивных последствий. Бюджетные расходы, связанные с ведением войны и обеспечением безопасности американской территории, выросшие в 2003г. на 98 млрд.долл. по сравнению с пред.г., привели к оживлению деловой активности в отдельных регионах и отраслях промышленности и в целом несколько стабилизировали внешнюю «хрупкую» экономику страны. Новые военные заказы после почти десятилетнего перерыва помогли удержаться на плаву целому ряду компаний, в основном, аэрокосмической и высокотехнологичных отраслей, оказавшихся в сложном положении из-за падения производства в их подразделениях, выпускающих продукцию гражданского назначения, и из-за избытка мощностей. Приостановилось падение их прибыльности и снизились масштабы увольнений.

В отличие от прошлых войн, это влияние оказалось не столь существенным. В условиях сильной экономики подобные расходы почти неизбежно привели бы к открытию новых предприятий и найму дополнительного персонала, а также простимулировали бы подъем всей экономики. Ввиду значительных избыточных мощностей многие компании, которые выполняют оборонные заказы, обходятся без этого. Ожидается, что правительственные расходы обеспечат 25% прироста ВВП в 2003г. Полного эффекта от роста военных расходов можно ожидать лишь через несколько лет, причем он будет менее ощутим, чем при прежних войнах, в связи с относительно небольшим удельным весом таких затрат в общем объеме ВВП (немногим больше 3% по сравнению с 41,4% в 1939-44гг.) и более диверсифицированным характером экономики.

Снижение цен на нефть также начинает позитивно сказываться на динамике деловой активности, бизнес-планах американских компаний и на уровне потребительских расходов, на которые в последнее время приходится 70% экономического роста США. Снижение цены на баррель нефти в 10 долл. оборачивается увеличением покупательской способности на 50 млрд.долл. и ростом корпоративных доходов на 2%. Потребительские расходы и военные затраты были главными двигателями экономического роста в 2002г.

Военные успехи явили собой важный психологический импульс, который привел к некоторому изменению настроений потребителей и части деловых кругов, оживлению фондовых рынков США. В апр. 2003г. заметно вырос индекс потребительского доверия (до 86 по сравнению с 77,6 в марте). К началу мая 2003г. на 9% по сравнению с уровнем янв. 2003г. вырос индекс акций высокотехнологичных компаний Nasdaq, на 2% — индекс

промышленных компаний Dow Jones. Отступила угроза обвального падения курса доллара и повторной рецессии, что могло произойти и в чем были убеждены некоторые аналитики, при развитии ситуации по неблагоприятному сценарию (затяжная война). Потенциально подобная динамика деловой среды в стране может в дальнейшем повлечь за собой существенное увеличение потребительских расходов и капиталовложений в расширение производства, создание новых рабочих мест и заметный экономический рост.

Оснований для излишней драматизации ситуации в данный момент нет. Высказываются достаточно сдержанные прогнозы относительно развития экономической ситуации в США. Откат к повторной рецессии, который мог бы произойти при неблагоприятном сценарии развития ситуации вокруг Ирака теперь исключается. Однако вероятность относительно слабых темпов экономической активности, особенно в I пол. 2003г., высока. Согласно наиболее часто встречающимся прогнозам, темпы роста ВВП в I пол. 2003г. не превысят 2%, а в целом за год составят 2,2-2,5%. Сдержанно оцениваются перспективы экономического роста США и ФРС, которая намерена удерживать, судя по недавнему заявлению ее главы А.Гринспена, учетную ставку на уровне 1,25%. Подобная экономическая динамика не будет сопровождаться созданием новых рабочих мест. Безработица в производственном секторе может превысить 6%. Темпы увеличения производительности труда будут не ниже 3-4%. Уровень инфляции составит 2-2,5%.

Сохранится угроза ухудшения ситуации во многих отраслях экономики, за исключением оборонных производств. Речь идет об авиаперевозках, туризме, сфере обслуживания, индустрии развлечений, т.е. отраслях, которые суммарно дают больше поступлений в бюджет страны и создают больше рабочих мест, чем оборонный комплекс. Многие руководители корпораций, начиная с производителей высокотехнологичных продуктов и розничного сектора и заканчивая секторами финансовых услуг и производства автомобилей, высказывают сомнения в отношении существенного улучшения производственных результатов в обозримом будущем.

Как считают некоторые американские и международные специалисты в сфере валютной стратегии, «послевоенный оптимизм, на который рассчитывали многие инвесторы, не материализовался». По их мнению, спираль падения доллара будет иметь продолжение и в оставшуюся часть года: в ближайшие 6 мес. курс евро может превысить отметку в 1,20 долл.

В 2003г. бюджетный дефицит может превысить 300 млрд.долл., а в ближайшие 10 лет его суммарное значение достигнет 1,5-3 трлн.долл.

При всем разбросе прогнозов, в американских источниках превалирует убежденность, что США останутся лидером мировой экономики, способным более эффективно, чем их конкуренты, использовать преимущества глобальной торговли и открытых рынков и по-прежнему будут оставаться наиболее привлекательной страной для иноинвестиций.

Высказываются предположения, что, учитывая высокую интегрированность мировой экономики, взаимные экономические интересы различных стран возобладают и прагматизм «победит геополитику».

Успешная реконструкция Ирака, как считается, еще более укрепит мировое лидерство США и придаст определенный импульс экономическому росту в самих США и во всем мире. Снижение инвестиционной привлекательности США не достигнет опасной черты, поскольку экономики Европы, Японии и Китая не могут конкурировать с американской «экономической машиной». Подчеркивается необходимость принятия радикальных мер для стимулирования экономического роста и создания новых рабочих мест, к которым сторонники экономического курса республиканской администрации относят новый налоговый пакет президента. Согласно комментариям отдельных экономистов, нынешнее экономическое положение США, помимо геополитических факторов, связано с объективным процессом «уравнивания» экономических и инвестиционных возможностей США и ряда других стран Европы и, особенно, Азии. В этом усматривается и определенный положительный момент, поскольку чрезмерная зависимость мировой экономики от США рассматривается ими как негативный фактор.

Экономика-2002

В 2002г. экономика США, демонстрируя жизнеспособность после обвала фондовых рынков в конце 90гг. и терактов 11 сент., продолжала выходить из рецессии, однако не столь высокими и устойчивыми темпами, как предполагалось многими экономистами и экспертами. Темпы роста общего объема ВВП за год составили 2,9%, что является неплохим показателем. Однако при выходе экономики из рецессии соответствующий показатель должен достигать не менее 4% в течение следующих за ней первых 4 кварталов.

Потери на фондовых рынках в последние годы (7 трлн. долл.), рост цен на энергоносители и «геополитические риски» (возможная война с Ираком и террористическая угроза, проблема Северной Кореи, кризис в Венесуэле) сказывались на деловой активности бизнеса и настроениях американских потребителей. Усилились «политическая и психологическая стагнация», деловой «пессимизм» в настроениях американского бизнеса и потребителей.

Индекс потребительского доверия, который, по оценкам исследовательской организации «Конференс Борд», в течение большей части 2002г. и начала 2003г. непрерывно снижался, достиг в фев. 2003г. самого низкого значения за последние 10 лет. В результате корпоративных скандалов снизилось доверие общественного мнения к бизнесу, ухудшилась атмосфера во взаимоотношениях инвесторов, банкиров и руководителей корпораций друг к другу.

Подобный деловой климат не способствовал агрессивному ведению бизнеса с присущей ему необходимостью доверять, и рисковать. В таких условиях снижалась инвестиционная активность в производственном секторе, являющемся основой будущего роста экономики и укрепления ее конкурентных позиций в мировой экономике и торговле. После резкого уменьшения уровня инвестиций в основной капитал 2г. назад американские компании не спешили вкладывать средства в расширение производства и найм персонала. Объем производственных капиталовложений в 2002г. понизился на 7,5%, а их доля в общем объеме ВВП составила менее 11%.

2002г. оказался неблагоприятным для многих американских компаний и целых отраслей. Доходы корпораций снизились на 10% по сравнению с их уровнем в 1997г. Значительное число компаний США закончило 2002г. с определенными потерями. Ухудшение финансовых показателей отмечалось у американских лидеров мирового рынка, включая такие компании, как «АОЛ Тайм Уорнер», «Американ Эйрлайнз», «Локхид Мартин», «Райэтон», «ЭйТиэндТи», «Тайко Интернешнл», «МакДональдс». Убытки компании АОЛ на конец 2002г. составили 98 млрд.долл. Увеличилось число банкротств и процессов, связанных с ликвидацией производств и торговых сетей. В числе подобных компаний оказались известные на мировом рынке или в США «Энрон», «Глобал Кроссинг», «УорлдКом», «Юнайтед Эйрлайнз», «Консеко», «Адельфия Коммьюникейшн», «Кей Март». Разразилась целая серия крупных скандалов, связанных с разоблачением масштабных финансовых махинаций (из наиболее известных — случаи с «Энрон», Ай-Би-Эм, «Артур Андерсен», «УорлдКом»). К концу 2002г. произошло более половины из десяти наиболее крупных (по имевшимся активам) банкротств компаний за всю историю США. Целые отрасли, например, текстильная и электроэнергетическая, предпринимают усилия, чтобы избежать банкротства.

Уровень загрузки производственных мощностей в 2002г. составил 75,6% — самый низкий показатель за последние 20 лет. Загрузка мощностей в обрабатывающей промышленности опустилась еще ниже этой отметки — до 73,7%, а в высокотехнологичных отраслях снижение дошло до 62,1% (65,6% в 2001г.).

Угрозу для экономики страны представляли усилившиеся дефляционные процессы (чему не могут помешать даже высокие цены на энергоносители), которые «могут нанести гораздо больший ущерб экономическому росту США чем инфляция». Падение цен затронуло широкую номенклатуру товаров, в первую очередь, тех отраслей, которые сталкиваются с наиболее жесткой конкуренцией на мировых рынках (производство компьютеров и автомобилей). Многие американские компании пытаются наладить соответствующее производство в таких странах, как Китай и Мексика, где имеется дешевая рабочая сила, что еще более усиливает указанную тенденцию.

Комбинация таких факторов как дефляция, а также нынешний уровень общей национальной задолженности (30 трлн. долл.) обычно вызывает «хаос в экономике». Усиливаются опасения, что на «гребне этой долговой волны» США могут «обрушиться в бездну дефолтов», а следом за этим и в депрессию. Имеется 30-40% вероятность сползания США к депрессии в ближайшие 2-5 лет.

Доходы населения. Сложная ситуация складывалась на рынке труда. По данным минтруда США, только в дек. было потеряно 100 тыс. рабочих мест (308 тыс. в фев. 2003г.). Национальное бюро экономических исследований, объявившее в марте 2001г. о начале последней рецессии, не считает возможным сделать вывод о полномасштабном и окончательном выходе из нее экономики страны.

Несмотря на определенные трудности и замедление темпов экономического роста в последнем квартале, ВВП увеличился к началу 2003г. до 10,5 трлн.долл. в текущих ценах. В структуре ВВП наи-

большой удельный вес по-прежнему приходился на личное потребление, госрасходы и производственные капиталовложения. Его увеличение в 2002г. было обеспечено за счет роста потребительских расходов, который, несмотря на замедление в последнем квартале, составил за год 2,5%. Удельный вес указанных расходов в общем объеме ВВП достиг 70% (7,3 трлн.долл.). На долю госзакупок с инвестициями пришлось 20% (2 трлн.долл.), а их средний рост за год составил 3,6%. Рост капиталоемкого и ресурсоемкого военного производства (вместе с другими госрасходами) обеспечил четверть прироста ВВП в 2002г. Объем производственных капиталовложений за год уменьшился на 7,5%, составив 1,1 трлн.долл., а их доля в ВВП сократилась по сравнению 2001г. — до 10,5%.

В стране, по данным Бюро статистики минтруда США, в 2002г. насчитывалось 136,6 млн.чел., полностью или частично занятых трудовой деятельностью. Из них 115,3 млн.чел. трудились в частном секторе, а 21,3 млн.чел. состояли на госслужбе. В производственной сфере распределение занятости (35,9 млн.чел.) выглядело: 17,3 млн.чел. трудятся в сфере промпроизводства, 9,2 млн.чел. — в строительстве, 7 млн.чел. на транспорте, 1,9 млн.чел. заняты в сельском и лесном хозяйстве, а также рыболовстве, 0,5 млн.чел. — в горнодобывающих отраслях. В сфере услуг трудятся 79,4 млн.чел., из них 20,2 млн.чел. — в торговле, 9,6 млн.чел. — в сфере финансов, страхования и недвижимости и 50 млн.чел. — связаны с оказанием других видов.

К концу 2002г., согласно данным минтруда США, уровень безработицы вырос до 6% — наивысшего уровня за последние 8 лет. В среднем за год этот показатель составил 5,8%. В условиях неблагоприятной хозяйственной конъюнктуры для большинства корпораций приоритетной задачей являлось сокращение производственных расходов, в т.ч. за счет увольнений. Особенно пострадала обрабатывающая промышленность, потерявшая за 22 мес., с марта 2001г., 1,75 млн.рабочих мест (за такой же период после рецессии начала 90г. — 1,57 млн.). В 2002г. 22% безработных в течение полугода оставались без работы, что явилось самым высоким показателем за последние 10 лет. Для сокращения безработицы требовались более высокие и устойчивые темпы экономического роста — не менее 3,5% в годовом исчислении.

Общий показатель производительности труда, несмотря на сложную экономическую ситуацию, в 2002г. увеличился на 3,8% — наивысший уровень за последние 10 лет. Увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности достигло 4,6%. Стоимость рабочей силы, показатель, сильно зависящий от сезонных колебаний, за год увеличилась на 4,2% (на 3,9 в 2001г.). Нетипично высокий уровень производительности труда как во время рецессии, так и при выходе из нее в 2002г. объясняется агрессивной политикой американских корпораций по снижению издержек производства в нынешней не вполне благоприятной деловой среде и массовыми увольнениями.

Индекс потребительских цен, несмотря на все более усиливающиеся дефляционные процессы, вырос за 2002г. на 2,4% (1,6% в 2001г.). Это произошло в результате инфляционного роста цен на услуги (в сфере образования, здравоохранения, юруслуг), а также вследствие повышения стоимо-

сти энергии (на 10,7%) в связи с ожидаемой войной на Ближнем Востоке и событиями в Венесуэле.

Цены на продукты питания увеличились за год на 1,5% по сравнению с 2,8% в течение 2 пред. лет. «Базовая» инфляция (исключая стоимость продуктов питания и энергии) составила 1,9% за год (2,7% в 2001г.), наименьший рост с 1965г.

На 6% выросли общие доходы населения. Рост зарплат (доля которой в общей сумме реальных доходов населения достигает 60%) в среднем за год составил 3,4% (0,3% в 2001г.), выплат предпринимателей в пенсионные и страховые фонды — 9,5%, доходов по дивидендам — 6%.

Индекс промпроизводства увеличился за год на 2,1% (крайне низкий для экономики США показатель), причем во II пол. происходило снижение этого показателя, в т.ч. в IV кв. — на 0,2%. Объем производства в обрабатывающей промышленности, на долю которой приходилось 87% всего промпроизводства, снизился на 3% в IV кв. Во II пол. отмечался спад в производстве автомобилей и запчастей к ним, высокотехнологичной продукции (средств связи), а также продукции пищевой и табачной отраслей. Объемы складских запасов уменьшились на 0,2%.

В с/х секторе США в 2002г. отмечался спад производства. Объем валовой продукции сельского хозяйства сократился по сравнению с 2001г. на 6 млрд.долл. Основной причиной сложившейся ситуации явилось снижение цен на продукцию животноводства, играющую значительную роль в американском с/х производстве.

Чистые доходы фермеров в 2002г. уменьшились с 45,7 до 36,2 млрд.долл. Существенное сокращение поступлений у американских сельхозпроизводителей объясняется не только снижением объемов реализации продукции сельского хозяйства, но и сокращением госдотаций аграрной отрасли. В 2002г. объем прямых субсидий фермерам США уменьшился по сравнению с пред.г. на 3,7 млрд.долл.

Сельское хозяйство США, в млрд.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.
Валовая продукция	218,8	225,8	219,9
Реализация с/х продукции	193,7	202,8	196,5
- продукция растениеводства	94,1	96,4	99,1
- продукция животноводства	99,6	106,4	97,4
Чистые доходы фермеров	48	45,7	36,2
Прямые госсубсидии фермерам	22,9	20,7	17
Экспорт сельхозпродукции	50,9	52,8	54,5
Импорт сельхозпродукции	38,9	39	40

США оставались крупнейшим поставщиком продовольствия на мировой рынок и продолжали укреплять свои позиции среди ведущих сельхозпроизводителей. По оценкам минсельхоза, в 2002г. объем экспорта продукции американской аграрной отрасли составил 54,5 млрд.долл., что на 1,7 млрд.долл. выше, чем в пред.г. Объем импорта сельхозпродукции возрос в 2002г. на 1 млрд.долл. США продолжали оставаться также одним из крупнейших в мире импортеров продукции аграрной отрасли.

Сфера услуг представляет собой важнейший сектор экономики США. В этой сфере занято 80% трудоспособного населения, работающего в негоссекторе (за исключением сельского хозяйства). Основу данного сектора составляют малые и средние фирмы, хотя важную роль играют крупнейшие

компании. На услугах специализируются 7 из 30 компаний, курс акций которых формирует индекс Доу-Джонса. В структуре ВВП в 2002г. доля сферы услуг выросла на 0,75% по сравнению с 2001г. и составила 55,7% (5813,4 млрд.долл.). Объем предоставленных услуг за год увеличился на 5%.

В структуре расходов населения на личное потребление в 2002г. услуги занимали 1 место (4316,8 млрд.долл. или 59,1%), при этом произошел их рост по сравнению с 2001г. на 5%. Наибольшая доля в расходах населения на услуги приходилась, как и в пред.г., на медобслуживание (27,9%). Наблюдался рост объемов предоставления услуг через интернет, которые превысили 72 млрд.долл., увеличившись в 2002г. на 36%.

Администрация США продолжала оказывать активную поддержку экспорту услуг. На финансирование экспорта услуг приходится 10% ежегодно выделяемых Эксимбанком США средств.

Экономпрогноз на 2003г.

Прогнозируя перспективы американской экономики, ведущие исследовательские организации США сходятся во мнении, что наличие значительных элементов политической и экономической неопределенности затрудняет возможность дать точную оценку. Предполагается, что развитие экономической ситуации в США будет во многом зависеть от факторов: сможет ли поддерживаться устойчивый рост потребительских расходов в условиях относительно слабых показателей улучшения занятости, падения курса ценных бумаг, а также при возрастании стоимости недвижимости и крайне низкой учетной ставке; когда и в каких размерах рост инвестиций американских компаний в основной капитал, а не их деятельность по пополнению складских товарных запасов, станет главным стимулом для увеличения внутреннего спроса; какое реальное воздействие на темпы роста ВВП будет оказывать дальнейшее увеличение дефицита торгового баланса США.

Откат к повторной рецессии многими специалистами исключается. Вероятность относительно слабых темпов экономической активности, особенно в I пол. 2003г., высока. Согласно наиболее часто встречающимся прогнозам темпы роста ВВП в 2003г. с учетом в геополитической обстановки составят 2,3-2,5%.

Экономический рост, как предполагается, не будет сопровождаться созданием новых рабочих мест. Безработица в производственном секторе, вряд ли понизится и будет находиться в пределах 5,7-6%. Несмотря на довольно высокий уровень безработицы, рост реальных доходов населения прогнозируется на уровне не ниже 2,5%, который будет вызван, в частности, новыми налоговыми инициативами президента. Этот рост должен стимулировать увеличение потребительских расходов (на покупку жилья и автомобилей) и способствовать окончательному оздоровлению экономики.

Темпы производительности труда будут не ниже 3-4%. Уровень инфляции, как ожидается, не превысит 2,0-2,5%.

Несмотря на повышенную озабоченность возможностью возникновения дефляции, ряд экспертов считает такую угрозу отдаленной ввиду позитивной, хотя и несколько вялой, динамики американской экономики. Соединенным Штатам, считает глава ФРС А.Гринспен, не грозит повто-

рение опыта Японии, где цены снижаются на протяжении последних нескольких лет, несмотря на то, что учетная ставка там уже пять лет находится на нулевой отметке. Выражается уверенность, что остающийся в распоряжении администрации набор средств по преодолению нарастающих дефляционных процессов еще не полностью исчерпан. К таковым относят меры по искусственному созданию инфляции посредством скупки иностранной валюты с целью понижения курса доллара и удорожания импорта, а также по «накачиванию» экономики США дополнительной денежной массой. По мнению экономистов компании Morgan Stanley, «правительство уже ведет полномасштабную фронтальную атаку на опасности дефляции». Другие аналитики говорят об осуществляемой в масштабах мировой экономики рефляции («накачиванию» ее деньгами в целях оживления). В качестве одного из доводов ими приводится значительный рост мировых цен на золото.

В 2003г. предполагается умеренное ослабление доллара в пределах 10-15% в результате взаимодействия «естественных» рыночных сил (рост дефицита платежного баланса США и некоторое снижение притока иноинвестиций), что рассматривается многими специалистами как, в основном, позитивный фактор. Подобное обесценение американской валюты позволило бы расширить возможности американских экспортеров и укрепить позиции нацпроизводителей в конкуренции с дешевым иностранным импортом. В преднамеренном ослаблении доллара не заинтересована администрация США. Такой шаг заставил бы инвесторов пойти на резкий «сброс» американских ценных бумаг прежде, чем снизится их стоимость в инвалюте. Массовая продажа ценных бумаг повлекла бы за собой значительный рост учетной ставки по долгосрочным кредитам и риск замедления темпов роста экономики. Снижение инвестиционной привлекательности США не достигнет опасной черты, поскольку экономики Европы, Японии и Китая не могут пока конкурировать с американской «экономической машиной».

В 2003 фин.г. бюджетный дефицит может составить 230-400 млрд.долл., а в ближайшие 10 лет его суммарное значение достигнет 1,7 трлн. долл. Подобная тенденция в случае сохранения относительно невысоких экономических показателей может повлечь за собой увеличение долгосрочных учетных ставок, что негативно скажется на экономике.

В течение ближайших 12 мес. 8% компаний, имеющих долги неинвестируемого уровня, окажутся в дефолте и объявят о своем банкротстве, т.е. в два раза больше, чем средний уровень банкротств в США за последние 20 лет. Аналитики предсказывают, что среди находящихся в крайне сложном положении компаний телекоммуникационной и кабельно-телевизионной отраслей, банкротство может ожидать одну из каждых 5 фирм, а среди компаний, занятых в текстильной промышленности и программно-компьютерной сфере, — одну из 6.

Новые инициативы Белого дома высоко оцениваются рядом сторонников нынешнего экономического курса республиканцев. Заложенные в них параметры налоговых сокращений в 2003г. должны обеспечить дополнительный рост ВВП на 0,50-0,75%. Столь значительная финансовая поддерж-

ка бизнесу может вызвать существенный рост активности на фондовых рынках США и дополнительные многомиллиардные вложения в экономику страны. Судя по реакции части деловых кругов, «налоговый пакет» и его центральная часть, связанная с отменой двойного налогообложения корпоративных дивидендов, пока не вызвал ожидаемого «энтузиазма» среди бизнесменов. Данный вопрос не входит в число их главных приоритетов и не вполне согласуется с их пониманием собственных интересов. Озвучиваются предложения о замене этого положения плана более актуальными с точки зрения бизнеса мерами, такими, как снижение налогов на доходы, получаемые от торговых операций с акциями и освобождение от налогов на производимые компаниями капиталовложения. Высказываются сомнения в возможности осуществления налоговых инициатив президента в связи с высоким уровнем предполагаемых затрат и сложностями, которые могут возникнуть при их практической реализации и в реальной эффективности таких инициатив.

Слабые экономические показатели в последние месяцы 2002г. и в начале 2003г., по мнению экспертов ФРС, означают не только реальную перспективу низких темпов роста экономики страны в дальнейшем, но и делают ее «уязвимой» для различного рода потрясений, таких, как война с Ираком. Высказываются различные точки зрения относительно возможных последствий потенциальных военных действий в Ираке, но в них просматривается ряд общих моментов. Большинство мнений сходится в том, что одновременный эффект от начавшихся военных действий будет однозначно негативным. Они скажутся на динамике цен на нефть и на состоянии американской экономики.

Степень серьезности последствий войны с Ираком связывается с продолжительностью военных действий. При умеренном сценарии (скоротечных военных действиях и минимальном ущербе для нефтяной отрасли Ирака и его соседей) потери американской экономики будут незначительны, а временная приостановка производства Ираком нефти не окажет серьезного влияния на уровень мировых цен на нефть с учетом того, что Саудовская Аравия и другие государства Персидского залива могут легко восполнить прекращение поставок иракской нефти. Разрешение конфликта по такому сценарию, по мнению ряда экспертов, существенно оздоровило бы деловую обстановку в США, позитивно сказавшись на настроениях потребителей и деловых кругов.

В случае затяжной войны и значительного ущерба для нефтяных объектов Ирака, цены на нефть могут возрасти до 80-100 долл/бар и выше, что негативно скажется на экономике США. При таком развитии ситуации в 2003г. может произойти падение котировок акций в пределах 6-8%, дальнейшее значительное снижение индекса потребительского доверия, рост инфляции и безработицы на уровне свыше 6,5-7,5%, увеличение бюджетного дефицита (с учетом работ по послевоенному восстановлению Ирака) до 1 трлн.долл. в 2003г. и будет неизбежна повторная рецессия.

Практически при любом сценарии американский бизнес может пострадать из-за роста антиамериканских настроений в мусульманских странах (многие исламские духовные лидеры начали

призывать бойкотировать товары из США). Кроме прямых безвозвратных бюджетных расходов на войну, которые часто ведут к сокращению ассигнований на соцпрограммы, существует реальная угроза дестабилизации ситуации во многих отраслях экономики, за исключением оборонных производств. Речь идет об авиаперевозках, туризме, сфере обслуживания, индустрии развлечений, т.е. отраслях, которые суммарно дают больше поступлений в бюджет страны и создают гораздо больше рабочих мест, чем оборонный комплекс.

Дальнейшее понижение уровня учетной ставки ФРС, ввиду неоднозначной экономической конъюнктуры в стране и геополитических проблем, не исключается. Однако ее нынешний уровень ограничивает возможности Администрации стимулировать деловую активность с помощью этого рычага в случае дальнейшего ухудшения экономических показателей, и подобные снижения будут производиться в небольших пределах и только в крайнем случае. Нынешний размер учетной ставки уже оказывает достаточное стимулирующее влияние на экономическую ситуацию в стране.

При всем разбросе точек зрения и прогнозов большинство из них совпадает в одном — **США останутся лидером мировой экономики**, способным более эффективно, чем их конкуренты, использовать преимущества глобальной торговли и открытых рынков и будут оставаться наиболее привлекательной страной для иностранных инвестиций. На долю США в 1995-2002гг. приходилось 64% мирового экономического роста и **25% мирового валового продукта**.

Фондовый рынок

Слабая экономическая динамика, корпоративные скандалы и геополитические проблемы сказывались на состоянии фондового рынка США. Продолжалось снижение основных фондовых индексов, которые в 2002г. изменялись в больших пределах. В целом индекс акций высокотехнологичных компаний Nasdaq потерял 31,32% своего значения и на начало 2003г. составил 1339,54 пунктов (на 60% ниже его наивысшего значения на отметке 5048,62 в марте 2000г.). Значительные колебания были также характерны для индекса промкомпаний Dow Jones. За год указанный индекс потерял 16,85% своего значения, составив на конец дек. 8332,85 пунктов. Котировки акций американских компаний с марта 2000г., снизились в 2 раза, в т.ч. на 20% в 2002г. (на 2,6 трлн.долл.).

В целях скорейшего выхода американской экономики из рецессии и стимулирования ее дальнейшего роста Федеральная резервная система (ФРС) в течение большей части 2002г. удерживала учетную ставку неизменной на самом низком уровне с 1961г. — 1,75%. В начале нояб. ФРС в условиях неустойчивой экономики страны пошла на дальнейшее снижение учетной ставки — до 1,25%.

Экономическая политика администрации в 2002г. была направлена на вывод экономики на устойчивые и высокие темпы роста после спада в 2001г. и обеспечение «экономической безопасности» страны. Под углом этих задач был сформирован бюджет на очередной финансовый год, опирающийся на двухпартийный план восстановления экономики. В число приоритетов вошли такие направления, как ограничение госрасходов, рефор-

мирование системы госрегулирования, переход к новой энергетической политике, вопросы финансирования образования, здравоохранения, а также соцпрограмм.

Решительные действия правительственных структур, агрессивная монетаристская и фискальная политика остановили дальнейшее сползание экономики в полосу спада еще в конце предшествующего года и способствовали ее подъему в I кв. 2002г. Активная политика администрации по снижению налогов обеспечила более чем достаточный рост потребительских расходов для компенсации последствий падения уровня капиталовложений в расширение и обновление производства и увеличившихся темпов сокращения товарных запасов компаний. Позитивный эффект налоговой политики был поддержан мерами ФРС по удержанию учетной ставки на самом низком за последние 40 лет уровне.

Администрация направляла значительные бюджетные средства на военные заказы, средний годовой рост которых за год составил 9%, что также оказывало существенное, стимулирующее влияние на подъем экономики. К 400 млрд.долл., предусмотренным на 2003 фин.г. для финансирования минобороны и обеспечения безопасности на территории США, был принят закон о выделении дополнительно 31 млрд.долл. для покрытия возросших расходов по борьбе с терроризмом в течение этого же финансового года. Кроме того, в июне 2002г. президент подписал закон о борьбе с биотерроризмом, в соответствии с которым на эти цели выделяется 4 млрд.долл.

Закон по стимулированию роста экономики. Был принят в марте 2002г. Предусматривает бюджетные ассигнования на развитие производства в 51 млрд.долл. в 2002г., 43 млрд.долл. — в 2003г. и 29 млрд.долл. — в 2004г. В соответствии с ним были введены налоговые льготы для компаний занятых в сфере производства и высоких технологий.

Администрация решительно отреагировала на резкое ухудшение ситуации в сфере корпоративного управления, вызванное целой серией громких разоблачений крупных финансовых махинаций в ряде ведущих американских компаний. С целью наведения порядка в этой сфере и борьбы с коррупцией в сжатые сроки был разработан и принят закон Сарбанеса-Оуксли, самый радикальный закон подобного рода со времен Великой депрессии. Закон предусматривает существенное повышение ответственности руководителей корпораций за предоставляемую ими финансовую отчетность и ужесточает меры наказания за нарушения в этой области.

Ко II пол. 2002г. в результате ухудшения ключевых экономических показателей, сохраняющихся проблем на фондовых рынках страны и ослабления позиций доллара стало очевидно, что предпринимаемые администрацией меры недостаточны для оздоровления экономики. В авг. на экономическом форуме в Вако, шт. Техас, Дж.Бушем был предложен развернутый план роста экономики из 12 пунктов. Хотя план и не содержал ничего нового, в его рамках впервые все экономические инициативы президента были собраны воедино и логически взаимосвязаны. В нем содержалось предложение о принятии нового законодательства по обеспечению госстрахования от угрозы терроризма в интересах строительной отрасли и авиаин-

дустрии, развивались некоторые аспекты энергетической политики администрации, связанные с уменьшением зависимости от иностранных источников, говорилось о необходимости увеличения капиталовложений в развитие телекоммуникационных технологий и отмены ряда налогов. Однако предложенный план, как показали события, дальнейшего развития не получил.

В начале дек. 2002г. были отправлены в отставку министр финансов О'Нил и директор Национального экономического совета Л.Линдсей, «ключевые игроки» в экономической команде президента. Данный шаг Дж.Буша свидетельствовал об открытом признании серьезных трудностей в экономике и сигнализировал о его намерении сменить часть своей команды с целью более активного проведения провозглашенного им курса. На этот раз представители администрации во многих нынешних проблемах американской экономики не стали обвинять международных террористов, политику Б.Клинтон или демократов в сенате, блокирующих реализацию экономической повестки дня — Дж.Буша. Кадровые перемены доказывают, что президент и его экономическая команда, лидером которой являлся О'Нил, не смогли обеспечить здоровый рост экономики после ее трудного выхода из рецессии.

Налоговые инициативы президента в начале янв. 2003г. Новые предложения, направленные на «подстегивание» не оправившейся окончательно от последствий рецессии национальной экономики и представляющей собой, по выражению президента, целостный план, «сфокусированный» на стимулирование роста потребительских расходов и укрепление потребительского доверия, развитие малого бизнеса, а также оказание помощи безработным. Суть данного плана, подлежащего одобрению конгрессом, сводится к дальнейшему снижению корпоративных и индивидуальных налогов в рамках программной экономической стратегии снижения налогов, с которой республиканцы пришли к власти. В его рамках предусматривается снижение налогового бремени на американцев на 674 млрд.долл. в течение 10 лет, в т.ч. на 98 млрд.долл. в 2003г.

Наиболее «амбициозной» частью плана является предложение по отмене налогов на дивиденды, которая затронет 35 млн. американцев, позволив увеличить их доходы в 2003г. на 20 млрд.долл. Более половины всей суммы «налогового пакета» приходится именно на реализацию этого положения плана. По замыслу администрации, должна быть устранена практика двойного налогообложения корпоративных дивидендов (согласно ныне действующим в США правилам налогами облагаются не только доходы компаний, но и дивиденды, выплачиваемые по ним). Ликвидация налогов на дивиденды оздоровит финансовую ситуацию в стране и окажет благоприятное воздействие на рост инвестиционной активности местных компаний, в первую очередь, малых.

Важным элементом плана является также ускорение снижения федерального подоходного налога на физлиц и некоторых других видов налогов, а также предоставление определенных льгот американским семьям (что уже предусмотрено законом 2001г.). Вместо поэтапного снижения таких налогов и предоставления льгот в течение 10-летнего периода предлагается начать осуществление этих

мер с 1 янв. 2003г. (ретроактивно). Размер снижения указанных видов налогов оценивается в 70 млрд.долл. в последующие 18 мес., что коснется 92 млн. американцев. Такие меры будут способствовать увеличению потребительских расходов и оживления американской экономики.

Планом предусматривается предоставление некоторых налоговых льгот для 28 млн. владельцев предприятий малого бизнеса, а также возобновление выплат пособий по безработице, срок выплаты которых истек в конце дек. 2002г.

Немало политиков и экономистов в США склонны усматривать в этих инициативах преимущественно политический подтекст. На предстоящих выборах в 2004г. президенту вряд ли «простят» пассивность в условиях слабой экономики даже в случае победоносной войны с Ираком и других достижений на антитеррористическом фронте. Другое дело, если такие меры принимались, но желаемый эффект не был достигнут в силу тех же самых «геополитических рисков» или в связи с финансовым кризисом в Латинской Америке, низкими экономическими показателями ведущих экономических партнеров США — ЕС и Японии. К тому же эффект от реализации плана, в чем убеждены его противники, если таковой и проявится, то только в отдаленной перспективе, за временными рамками предстоящих выборов. С этим, судя по их реакции в прессе, готовы согласиться отдельные экономисты и представители деловых кругов, лоббирующие данный план.

Экономическая политика республиканцев, несмотря на предпринимаемые ими меры, пока рассматривается в США как наиболее слабое звено в деятельности администрации и самого президента и находит все меньшую поддержку в стране. 50% американцев не одобряют сейчас экономическую политику Белого дома. 62% не верят в эффективность последнего «налогового пакета».

Финансы

Валютно-финансовое положение США в 2002г. осложнилось. Образовавшийся впервые после 1997г. бюджетный дефицит в 2002 фин.г. достиг 159 млрд.долл. Это особо контрастирует, по замечаниям критиков экономического курса Дж.Буша, с внушительным профицитом в 236 млрд.долл., полученным в 2000г. Поступления в бюджет в 2002 фин.г. по сравнению с пред.г. сократились на 6,9% (138 млрд.долл.), составив 1853 млрд.долл. (самое большое сокращение в процентах за последние 55 лет). Указанное сокращение произошло в результате уменьшения доходов за счет подоходного налога с населения (на 96 млрд.долл.). Расходы федерального бюджета в 2002 фин.г. выросли на 7,9% (148 млрд.долл.) за счет увеличения на 13% (39 млрд.долл.) ассигнований на оборону. Выросли расходы на здравоохранение и на выплату пособий по безработице (на 80%). Основными доходными статьями бюджета продолжали оставаться подоходный налог с населения, удельный вес которого в доходной части бюджета составил 50%, а также взносы на соцстрахование и налог с корпораций.

Правительственные долги всех уровней, из которых федеральный составляет 80%, на конец 2002г. составили 6,2 трлн. долл. В общий объем правительственного долга включаются казначейские облигации и долг фонда социального страхования, который передает избытки наличности правитель-

ству США, получая взамен казначейские облигации. Конгрессом устанавливается максимальный уровень уровня госдолга, который составляет 6,4 трлн.долл.

Общий национальный долг США, состоящий из суммы всех заимствований, произведенных гражданами, компаниями, а также федеральным правительством, правительствами штатов и местными органами власти, по данным ФРС увеличился с 4 трлн.долл. в начале 80гг. до 31 трлн.долл. в конце 2002г. Нынешний уровень долга составляет 295% объема ВВП и превышает рекордный показатель времен начала Великой депрессии — 264%. Потребительский долг равняется 90% общей суммы доходов американских граждан, а общий долг корпораций — 89% их прибылей.

В 2002г. серьезным испытаниям подверглась финансовая система США. Значительная нагрузка в решении обострившихся финансово-экономических проблем ложилась на ФРС, выполняющей роль центрального банка страны. Она состоит из 12 федеральных резервных округов, в каждом из которых находится свой федеральный резервный банк, действующий как кредитор последней инстанции и контролируемый советом управляющих ФРС. Основными функциями ФРС являются: проведение денежной политики страны; регулирование деятельности банковских институтов и защита кредитных прав потребителей; обеспечение стабильности финансовой системы; финансовое обслуживание американского правительства, финансовых институтов, а также зарубежных официальных представительств. Денежная политика осуществляется путем проведения операций на открытом рынке с ценными бумагами правительства США, установления размера минимальных обязательных резервов коммерческих банков (7-22% их депозитов) и изменения уровня базовой учетной ставки.

С фев. 2002г. в течение 11 мес. номинальный обменный курс доллара США в отношении широкого индекса валют 26 ведущих торговых партнеров США снизился на 4,5%. (с дек. 1999г. по фев. 2002г. курс доллара вырос на 12%). Снижение курса доллара было вызвано ослаблением его позиций в отношении валют таких важных торговых партнеров США, как ЕС, Япония, Канада, Великобритания, Австралия, Швеция и Швейцария (на 11,8% в отношении индекса этих валют). В отношении евро он снизился на 22%, йены — на 11,1%. Доллар сохраняет достаточно сильные позиции в отношении валют других значительных партнеров США. За тот же период его курс в отношении индекса валют Мексики, Бразилии, Китая и 7 других азиатских стран вырос на 5,1%. Ослабление позиций американской валюты связывалось также с общей сложной обстановкой в экономике США и прогнозными оценками ее роста в 2003г. (2,5%), что ниже «темпов потенциального экономического роста» (3-3,5%), при которых экономика «расширяется», не испытывая инфляционного давления.

Еще одной важной причиной снижения курса доллара называется значительный размер дефицита платежного баланса США, составившего на конец 2002г. 503,4 млрд.долл. (393,4 млрд.долл. в 2001г.), или 5% от общего объема ВВП. Относительно невысокие темпы экономического роста при наличии нынешнего дефицита снижали при-

влекательность американской экономики для иноинвестиций, покрывающих его значительную часть (для покрытия указанного дефицита США необходимо привлекать ежедневно 1,5 млрд.долл. иноинвестиций). Обострение кризисной ситуации вокруг Ирака и на Ближнем Востоке и возрастание в этой связи террористической угрозы для самих США вынудили инвесторов переводить свои средства в другие более безопасные страны и регионы, а также в золото.

В 2000г. иноинвесторы стали терять доверие к американскому фондовому рынку и выводить свои средства из США и эта тенденция сохранилась и в 2002г. Иностраные нетто-инвестиции во II кв. снизились по сравнению с I кв. на 8%, с 350,3 до 321,5 млрд.долл. Сократился приток инвестиций из европейских стран, ключевых для США иноинвесторов. За сент. страны ЕС стали нетто-продавцами американских акций на 2,8 млрд.долл. — самый высокий месячный показатель оттока капитала в 2002г. В годовом исчислении европейцы вложили 11 млрд.долл. в американские ценные бумаги, что в 4 раза меньше, чем в 2001г. и еще более существенно ниже уровня 2000г., когда эта сумма достигла 84 млрд.долл.

Объем золотовалютных резервов США (которые состоят из средств в инвалютах, золота, специальных прав заимствования СДР и резервной позиции в МВФ) составил на конец 2002г. 75,49 млрд.долл. (год назад — 68,98 млрд.долл.), из них 32,1 млрд.долл. приходилось на инвалюты, 11,04 млрд.долл. — на золотой запас и 11,7 млрд.долл. — на СДР.

Помощь иностранным государствам по линии Агентства международного развития США, составил в 2002г. 6878 млн.долл. На цели оказания экономической помощи России по программе «Закон о поддержке свободы» в 2002г. было выделено 157,7 млн.долл. против 167,8 млн.долл. в 2001г. Официальная цель данной программы — оказание содействия созданию более демократического общества и рыночной экономики. На 2003г. бюджетом Агентства международного развития США по этой программе для России выделяется 148,1 млн.долл. Объем помощи, оказываемой России, сокращается из-за возникших финансовых проблем в Соединенных Штатах.

Возврат к дефицитному бюджету негативно сказался на динамике госдолга за последние два года. Федеральный долг США вырос с 5628 млрд.долл. в 2000г. до 6198 млрд.долл. на конец 2002г. Нарастание федеральной задолженности происходило более высокими темпами (на 7,4% за год), чем в последнее десятилетие. Стоимость долговых обязательств, размещенных среди американского населения, увеличилась в 2000-02гг. с 3409 до 3540 млрд.долл.

Задолженность населения США по потребительскому кредиту комбанкам и финансовым компаниям достигла на конец 2002г. 1722 млрд.долл. Из этой суммы на кредитные карточки приходилось 540 млрд.долл. По сравнению с 2001г. данный показатель вырос на 5,6%.

Банки

Банковская система США состоит из 10 тыс. коммерческих и некоммерческих сберегательных банков. Депозиты 9905 банков застрахованы в Федеральной корпорации страхования депозитов

США, учрежденной в 1933г. с целью **страхования вкладов населения**. Корпорация страхует депозиты частных лиц на максимальную сумму до 100 тыс.долл. Главной функцией корпорации остается контроль и предотвращение кризисов в банковской системе.

В США имеются банковские структуры, относящиеся к крупнейшим в мире. По стоимости активов в двадцатку ведущих финансовых институтов мира попадает «Ситикорп оф Нью-Йорк». На долю 100 крупнейших американских банковских организаций приходится 60% совокупных активов данной отрасли в США. Кредитование клиентов осуществляется путем выдачи ссуд: ипотечные, финансовым учреждениям, торговым и промышленным компаниям, частным лицам, лизинговое финансирование. Ставки кредитования устанавливаются в зависимости от вида и срока кредитов. В 2002г. ставка процента по займам комбанков первоклассным заемщикам составляла 4,5%.

Как федеральные, так и местные органы власти наделены значительными полномочиями в сфере регулирования и надзора за банковской деятельностью. Федеральный уровень регулирования и надзора особенно необходим в тех случаях, когда банки расширяют свою деятельность за пределы одного штата. Основные агентства федерального правительства, занимающиеся регулированием и надзором за банковской деятельностью: Контролер денежного обращения, Федеральная резервная система и Федеральная корпорация страхования депозитов. На уровне штатов функции регулирования и надзора возложены на банковские советы или банковские комиссии штатов.

Среди государств, банки которых имеют свои представительства в Соединенных Штатах, **ведущая роль принадлежит Японии**. Банки этой страны контролируют свыше половины активов, принадлежащих всем иностранным банкам на территории США. **На американском рынке банковских услуг** активно работают также банки Канады, Англии, Франции и Германии.

Показательным с точки зрения состояния банковского сектора США являются результаты деятельности в 2002г. американского финансового гиганта — компании «Ситигруп». Ее прибыль по итогам 2002г. составила 15,28 млрд.долл. по сравнению с 14,13 млрд.долл. в 2001г. В IV кв. 2002г. этот показатель равнялся 2,43 млрд.долл. против 3,88 млрд.долл. за аналог. период 2001г. Уменьшение прибыли компании в IV кв. связано с потерями, которые она понесла, чтобы уладить конфликт с федеральными властями. В дек. 2002г. «Ситигруп» в числе 10 крупнейших брокерских компаний США согласились выплатить 1,5 млрд.долл. инвесторам, которые по их вине могли потерпеть убытки (эти компании обвиняются в завышении рейтинга своих акций).

Прибыль второго по величине банка США «ДжейПи Морган Чейз» в 2002г. составила 1,66 млрд.долл. по сравнению с 1,69 млрд.долл. в 2001г. В IV кв. 2002г. он понес убытки в 387 млн.долл., причиной которых стали потери, связанные с банкротством корпорации «Энрон», а также списание средств на урегулирование судебных исков.

Убытки работающего на американском рынке крупного швейцарского банка «Креди Свисс Групп» составили по итогам 2002г. 2,5 млрд.долл. Крупные потери объясняются необходимостью

списания значительных средств на урегулирование судебных исков.

В 2002г. в США наблюдалась тенденция к увеличению объемов потребительского кредитования. В авг. 2002г. были опубликованы данные, согласно которым объем этого вида кредитования в США вырос по сравнению с данными июля 2002г. на 100 млн.долл. до 1690 млрд.долл. (возврат на уровень двухгодичной давности). Эти цифры включают не только кредиты на недвижимость, автомобили, покупку акций и т.п., но и долги, скопившиеся на кредитных карточках американских граждан.

Налогообложение

Система налогообложения в США подразделяется на федеральную налоговую систему и на систему налогов штатов и муниципальных образований. Для федеральных налогов характерна прогрессивная шкала, поэтому основное бремя их уплаты лежит на обеспеченных слоях населения. Местные налоги имеют плоскую или, в некоторых случаях, регрессивную шкалу, что способствует более или менее равномерному участию жителей той или иной территории в формировании доходной части ее бюджета.

Основная часть американских граждан (до 90%) выплачивает в виде налогов 25% от своих доходов. У оставшихся 10% доля налоговых отчислений выше, иногда она достигает 50%. Основные федеральные налоги: подоходный (подразделяется на персональный и корпоративный), на потребление и удерживаемые у источника.

Персональный (личный) подоходный налог был введен в США в середине XIX в. В 90гг. выплаты личного подоходного налога составляли 8% ВВП страны. Принцип прогрессивности при установлении ставки этого налога приводит к перераспределению и относительному уравниванию социального блага.

Налог с доходов корпораций (корпоративный подоходный налог) возник в начале XX в. и составлял 1%. Максимальной величины (52%) этот налог достиг в конце 1940гг., после чего он постепенно снижался. Он не превышает 46% и колеблется в зависимости от форм и видов деятельности корпораций.

Налоги на потребление (consumption taxes) на федеральном уровне непопулярны, поскольку они сдерживают экономическую активность. На местном уровне потребительские налоги применяются достаточно широко, корректируя схемы производства, распространения и потребления товаров. Потребительские налоги подразделяются на налоги с продаж, налоги с оборота, акцизы, налоги на предметы роскоши. Закон США о сокращении акцизов (the Excise Tax Reduction Act) 1965г. отменил большинство федеральных акцизов, за исключением некоторых регулирующих и дорожного акциза. На федеральные потребительские налоги приходится 1,1% ВВП.

Акцизными налогами облагаются главным образом спиртные напитки, нефтепродукты, табачные изделия и предметы роскоши. Хотя акцизы, устанавливаемые не только федеральным правительством, но и властями штатов, применяются как в отношении импортных товаров, так и товаров американского производства, в отдельных случаях они имеют выраженную протекционист-

скую направленность. Акцизные сборы взимаются либо в момент импорта (спиртные напитки, сигареты) по ставкам, указанным в таможенном тарифе, либо при реализации (автомобильное топливо).

Налоги «удерживаемые у источника» (payroll taxes), иначе именуемые налогами на зарплату, были введены законом о соцобеспечении (Social Security Act) в 1935г. Их доля в налоговых поступлениях федерального бюджета превышает 30%; эти налоги являются основой развитой системы соцобеспечения США.

На федеральном уровне взимаются налоги на собственность, на дарение и наследование.

Уклонения от налогов. Масштабы этого явления, с российской точки зрения, невелики, поскольку в этой стране существует жесткий контроль со стороны налоговых органов, а также **отсутствует инфраструктура, способствующая уклонению от налогов, типа российских фирм-однодневок**, конвертирующих безналичные денежные средства в «черный нал».

Малый бизнес

Господдержка малого предпринимательства. Малый бизнес в США является ведущим сектором, определяющим структуру, объем и качество ВВП. На долю малого бизнеса приходится половина ВВП и три из каждых четырех рабочих мест в стране. Он обеспечивает 55% всех инноваций в экономике страны. Вопросам развития малого бизнеса в США традиционно придается большое значение на протяжении последних десятилетий. Осуществляемая в США госполитика в этой области направлена на увеличение числа и сфер деятельности малых предприятий, обеспечение их устойчивости и конкурентоспособности на внутреннем и мировом рынках. Усилия государства направляются на создание и поддержание равных прав для осуществления хозяйственности, а также равной защиты и условий для развития малого бизнеса и реализуются посредством целевых программ, предоставления грантов, льготных займов, практики госзакупок, оказания техпомощи и услуг по менеджменту, трансферта технологий.

Поддержка малому бизнесу осуществляется как на федеральном уровне, так и на уровне штатов и местных органов власти. Ее конкретные формы дифференцируются в зависимости от госприоритетов. Специальные программы направлены на развитие депрессивных регионов, содействие инновационным исследованиям, создание новых рабочих мест, облегчение условий ведения бизнеса женщинам, коренным жителям и нацменьшинствам, ветеранам вооруженных сил, а также жертвам стихийных бедствий). Президент США ежегодно делает доклад Конгрессу США о положении дел в малом бизнесе.

Основу законодательной базы деятельности федерального правительства, органов управления штатов и местных органов самоуправления в этой сфере составляют Закон о малом бизнесе 1953г., Закон об инвестиционных компаниях 1958г., Закон о приобретениях 1994г., Закон о реформе приобретений 1996г. В последние годы конгресс принял более 10 законов по вопросам малого бизнеса, конкретизирующих нормы Закона о малом бизнесе 1953г. по отдельным направлениям и формам государственной поддержки малого предприни-

мательства. На рассмотрении конгресса находится более десятка законопроектов по различным аспектам господдержки малого предпринимательства. Конгресс утверждает разнообразные программы помощи развитию малого бизнеса в стране.

На федеральном уровне центральная роль в вопросе поддержки малого бизнеса принадлежит администрации по делам малого бизнеса (АМБ) США, образованной конгрессом в 1953г. в соответствии с вышеупомянутым Законом о малом бизнесе. Функции АМБ охватывают весь комплекс мероприятий по обеспечению эффективной системы поддержки малого бизнеса (финансовая помощь, технические и консультационные услуги, содействие в получении госзаказов). Головной офис АМБ расположен в г. Вашингтоне. 10 региональных управлений и 100 местных отделений по всей стране работают в тесном контакте с органами власти штатов, университетами, банками, фондами и общественными организациями. На территории штатов функционируют 750 центров развития малого бизнеса, созданные на средства АМБ и спонсоров, которые оказывают техпомощь малым предприятиям относящихся к членам индейских племен, представителям малочисленных народов (коренным жителям Аляски и коренным гавайцам).

Многие правительственные ведомства США (минторг, минсельхоз, минобороны, министерство жилищного строительства и городского развития) ориентированы на предоставление содействия предприятиям малого предпринимательства.

Господдержка экспортной деятельности малых предприятий. Ключевая роль здесь принадлежит минторгу, «Корпорации частных зарубежных инвестиций» (ОПИК), Эксимбанку и АМБ. На эти цели им ежегодно выделяются средства из госбюджета, в т.ч. в 2003 фин.г. — минторгу (320 млн.долл.), Эксимбанку (599 млн.долл.), АМБ (17 млн.долл.). Упор делается на развитие взаимодействия этих и других ведомств и организаций при оказании содействия бизнесу в форме информационных и финансовых услуг. Акцент делается на организацию межведомственной системы оказания услуг американским экспортерам и создание унифицированных баз данных для них в интернете. Органы самоуправления городов и графств также имеют структуры, ведающие вопросами поддержки малого предпринимательства.

В зависимости от сферы деятельности, основными критериями определения принадлежности к категории «малое предприятие» являются численность работников данного предприятия или объема его активов (денежного оборота). Критерии для определения принадлежности предприятий к категории малого бизнеса разрабатываются АМБ. В соответствии с этими критериями в США к малому бизнесу относятся независимые, действующие в интересах извлечения прибыли предприятия с числом занятых: в горнодобыче — менее 500, в обрабатывающей — 500-1500 в зависимости от подотрасли, в оптовой торговле — 100, в сфере услуг — с оборотом продаж 2,5-21,5 млн.долл. в зависимости от подотрасли, в розничной торговле — 5-21 млн.долл., в строительстве — 7-17 млн.долл., в сельском хозяйстве — 0,5-9 млн.долл. Отдельно выделяются предприятия, принадлежащие представителям коренных и малочисленных народов. В ряде других случаев к малому бизнесу относят

все предприятия с числом занятых 50-100 чел., а также единоличное предпринимательство, часто имеющее форму так называемого семейного бизнеса.

По данным экспертов АМБ в США в сфере малого бизнеса зарегистрировано 25 млн. предприятий, составляющих 90% от числа всех зарегистрированных предприятий. Единоличное предпринимательство как вид малого предпринимательства имеет достаточно широкое распространение. Этот вид деловой активности обеспечивает до 40% занятости в различных сферах экономики страны (кроме сельского хозяйства). Наиболее заметную роль играет этот вид деятельности в торговле, стоматологии, аптечном деле, общепите, гостиничном хозяйстве, предоставлении транспортных услуг, ремонте и техобслуживании автомобилей, предоставлении услуг по хозяйству (ремонт и уборка квартир, уход за приусадебными участками, уход за престарелым).

Специальные налоговые режимы. Вопросы, связанные с налогообложением субъектов предпринимательской деятельности, регулируются в США как на федеральном уровне (федеральные налоги), так и на уровнях штатов («штатские» налоги) и муниципалитетов (местные налоги). Федеральное законодательство США не предусматривает существование специальных налоговых режимов, ориентированных исключительно на субъектов малого предпринимательства, т.е. не выделяет организации малого бизнеса в особую категорию налогоплательщиков.

Порядок налогообложения и бухгалтерской отчетности субъектов малого бизнеса, также как и предприятий, не подпадающих под данную категорию, во многом зависит от выбираемой ими для осуществления коммерческой деятельности организационно-правовой формы. Указанный порядок различается применительно к конкретной из таких форм в зависимости от сроков подачи необходимых документов, требуемых для заполнения форм отчетности, налоговых ставок и порядка их расчета. При использовании субъектом малого бизнеса организационно-правовой формы т.н. «единоличного предприятия» (Sole Proprietorship) отсутствует необходимость в подаче отдельной налоговой декларации в отношении самого предприятия, поскольку сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца этого предприятия и рассматриваются как его личные доходы. Данная ситуация объясняется тем, что единоличное предприятие (как организационно-правовая форма субъекта предпринимательской деятельности) представляет собой не обладающую статусом юрлица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником). Для целей налогообложения личность собственника единоличного предприятия и само предприятие рассматриваются неразрывно. Существование одного собственника и участника бизнеса в случае с единоличным предприятием влечет за собой и облегченную систему ведения бухучета.

При функционировании субъекта малого бизнеса в форме корпорации (Corporation), фирма облагается налогами как самостоятельное юрлицо. Корпорация заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налог независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося

после удержания налогов дохода среди своих акционеров в виде дивидендов, то каждый такой акционер выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Налогообложение субъектов предпринимательской деятельности (в т.ч. малого бизнеса), учрежденных в форме компании с ограниченной ответственностью (Limited Liability Company) или полного товарищества (General Partnership), осуществляется схожим образом. Хотя они и должны подавать налоговые декларации (в информационных целях), с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйственных субъектов. Наоборот, подлежащий налогообложению доход, убытки, вычеты и кредиты «распределяются» на пропорциональной основе среди всех участников, каждый из которых напрямую облагается налогом применительно к своей доле чистой прибыли компании.

На федеральном уровне предоставление определенных налоговых стимулов для субъектов малого бизнеса обеспечивается за счет структуры существующей в США общей системы налогообложения прибыли предприятий, характеризующейся применением механизма т.н. «прогрессивной шкалы». В соответствии с ней величина налогов зависит от дохода, определяемого как сумма выручки за вычетом издержек производства и обращения. Федеральная система налогообложения предприятий в зависимости от уровня заработной ими прибыли выражается в наличии следующих 8 групп: первые 50 тыс.долл. — облагаются ставкой в 15%; следующая сумма от 50 тыс.долл. до 75 тыс.долл. — в 25%; след. сумма от 75 тыс.долл. до 100 тыс.долл. — в 34%; след. сумма от 100 тыс.долл. до 335 тыс.долл. — в 39%; след. сумма от 335 тыс.долл. до 10 млн.долл. — в 34%; след. сумма от 10 млн.долл. до 15 млн.долл. — в 35%; след. сумма от 15 млн.долл. до 18333333 долл. — в 38%; след. сумма свыше 18333333 долл. — в 35%.

Помимо пополнения федеральной казны значительная часть финансовых отчислений субъектов предпринимательской деятельности приходится на выплату налогов соответствующих штатов и местных налогов. Согласно законодательству шт. Мэриленд к числу основных налогов, подлежащих уплате указанными субъектами, относится налог с оборота и за пользование каким-либо имуществом, налог с доходов корпораций или подоходный налог с физлиц, налог на недвижимость. Главные местные налоги графств и муниципалитетов, расположенных на территории шт. Мэриленд, включают в себя налог с недвижимости, налог на движимое имущество, а также местный подоходный налог с физлиц. Налоговый режим шт. Мэриленд как в отношении юр. и физлиц, занимающихся предпринимательством, считается одним из наиболее о благоприятных среди всех штатов США. Вместе с тем (может быть в силу уже имеющейся «либеральности») налоговое законодательство данного штата не содержит специальных положений, предусматривающих предоставление преимуществ исключительно субъектам малого бизнеса.

Налог с оборота и за пользование каким-либо имуществом в отношении продажи или использования материального движимого имущества и облагаемых налогом услуг составляет в шт. Мэриленд 5%. Данный вид налога не взимается на мест-

ном уровне, т.е. графствами и муниципалитетами, расположенными в пределах упомянутого штата, за исключением отдельных случаев, когда такая практика существует в отношении продажи или использования арендных помещений, коммунальных услуг или, применительно к зонам отдыха, продажи еды и напитков. На уровне штата предусмотрены определенные исключения из необходимости уплаты этого налога, распространяемые на лиц, осуществляющих коммерческую деятельность.

Под данные исключения подпадают такие операции, как: продажи с целью последующей перепродажи, а также продажи имущества, которое подлежит «включению в состав» другого имущества, производимого для перепродажи; продажи промышленного машинного и иного оборудования, включая продажи оборудования, используемого при осуществлении научных исследований и разработок; продажи имущества, потребляемого непосредственно в процессе производства, в т.ч. топлива; продажи транспортных средств, используемых, главным образом, в торговле между штатами; определенные сделки с капиталом, включая переводы в адрес недавно образованных корпораций.

Что касается налога с доходов корпораций, то он подлежит уплате каждой корпорацией, имеющей доход от деятельности на территории шт. Мэриленд. Ставка налога на доходы корпораций составляет в данном штате 7% от чистой прибыли, полученной в результате осуществления предпринимательской активности в этом штате. Законодательство шт. Мэриленд по вопросам взимания налога с доходов корпораций в основном согласовывается с федеральными законами в данной области. Установленный на федеральном уровне подлежащий налогообложению доход является отправным параметром для расчета соответствующего показателя на уровне штата. Амортизация подлежит вычету из налогооблагаемой базы в пределах, разрешенных федеральным Кодексом о налогах и сборах. При расчете размера дохода, подлежащего обложению в шт. Мэриленд, корпорация может вычесть из облагаемой на федеральном уровне суммы ее чистой прибыли дивиденды, полученные от иностранных дочерних компаний, если такой корпорации принадлежит не менее 50% указанных компаний. Все корпорации, оценивающие размер текущего годового налога на собственный доход от деятельности, осуществляемой в шт. Мэриленд, на уровне свыше 1000 долл., должны заявить об этом и произвести выплаты «оцениваемого налога» в 15 день четвертого, шестого, девятого и двенадцатого месяцев их налогового года, которые в случае с календарным годом соответствуют апр., июню, сент. и дек. За нарушение данного требования могут взиматься штрафы.

Применяемый в шт. Мэриленд подоходный налог с физлиц (в случаях, когда субъекты малого предпринимательства функционируют в форме полного товарищества, компании с ограниченной ответственностью или единоличного предприятия) исчисляется в отношении той суммы, которая была сообщена каждым индивидуумом для целей удержания федерального подоходного налога. Ставки указанного налога в шт. Мэриленд ранжируются от 2% на первую 1000 долл. подлежащего налогообложению дохода до 4,95% на доход, превышающий 3000 долл. в год.

В дополнение к штатскому подоходному налогу с физлиц находящиеся в пределах Мэриленда графства и муниципальные образования также осуществляют взимание аналогичного местного налога, размеры которого составляют 20-60% от уровня налога штата (максимальная предельная величина подоходного налога штата составляет в этом случае 5%). Функционирующие на территории шт. Мэриленд организации обязаны сами производить удержание сумм подоходного налога из зарплат их сотрудников. Персональная ответственность за неуплату в соответствующие органы штата удержанных подоходных налогов с указанных сотрудников ложится на тех служащих организации, которые осуществляют прямой контроль за ее финансовыми делами. От физлиц, чей подоходный налог не удерживается, может требоваться внесение ежеквартальных платежей на основе их «ежегодно оцениваемого налога» (это относится к единоличным предприятиям).

Недвижимое имущество облагается в Мэриленде налогом в соответствии с ее рыночной стоимостью. Действующий размер налога на недвижимость составляет 0,21 на 100 долл. оценочной стоимости. Оценочная стоимость равняется 40% рыночной цены, которая определяется заново каждые три года. Местные графства и муниципалитеты шт. Мэриленд также взимают налоги на недвижимость. Ставки их налогов варьируются в диапазоне от 1,39 до 5,85 долл. на 100 долл. оценочной стоимости. Определенные налоговые преференции для субъектов предпринимательской деятельности существуют в отдельных графствах в виде налоговых кредитов, предоставляемых в случаях необходимости улучшения состояния промышленных зон, а также новым производственным предприятиям.

Законодательством шт. Мэриленд не предусматривается взимание налога на движимое имущество, однако, расположенные на его территории графства и муниципальные образования применяют такой налог, который должен равняться ставке налога на недвижимость. Оценка движимого имущества также базируется на его «справедливой рыночной стоимости», которая обычно устанавливается, исходя из цены указанного имущества в момент его приобретения с учетом последующей амортизации. Уровни амортизации варьируются в зависимости от вида имущества. Некоторые виды движимого имущества частично или полностью исключены из-под действия налога. К ним относятся «деловой инвентарь», производственное имущество, движимое имущество, используемое при проведении научных исследований и разработок, отдельные транспортные средства. Установление стоимости недвижимого и движимого видов имущества и определение большинства допустимых изъятий из порядка налогообложения данных объектов находится в исключительной компетенции Департамента оценки и налогообложения шт. Мэриленд, после чего указанные параметры принимаются графствами и муниципалитетами.

Кредиты предпринимателям

В США активно используются механизмы финансово-кредитной поддержки, не только из госсточников, но и частным сектором. Роль федеральных органов, ответственных за выполнение

тех или иных программ и проектов подобного рода поддержки все больше сводится к оказанию помощи в поиске источников финансирования и созданию благоприятных условий для их использования.

Программы госкредитования часто рассматриваются как «последняя возможность», ресурс, который следует использовать, когда все другие фининституты отказали малому предприятию в просьбе о ссуде. Такая точка зрения очень полезна для понимания того, как действует правительство в роли заимодавца. Правительственные источники финансирования не следует рассматривать как первую из альтернатив при изыскании возможностей финансирования бизнеса, так как некоторые программы госкредитования допускают возможность рассмотрения заявления о ссуде только после того, как заявитель получил отказ у коммерческого заимодавца.

Госфинансирование может также быть использовано для улучшения финансового пакета за счет более выгодной ставки или срока ссуды. АМБ и другие правительственные учреждения могут быть в состоянии предложить лучший срок или даже лучшую процентную ставку, благодаря чему ссуду легче погасить.

Правительственные заимодавцы руководствуются почти всеми принципами, которых придерживаются коммерческие кредиторы. С ними приходится выполнять много дополнительной бумажной работы и готовить дополнительную отчетность. Правительственные заимодавцы прибегают к большинству тех же строгих проверок кредитоспособности и наличия обеспечения, прежде чем решать вопрос о ссуде.

Гарантированные кредиты (ссуды) являются наиболее распространенной формой государственной финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства. Такие ссуды предоставляются коммерческими заимодавцами, а участие правительства в лице АМБ или другого правительственного ведомства заключается в предоставлении гарантии, и его средства расходуются только в случае невыполнения должником обязательства по погашению ссуды. Коммерческий заимодавец ожидает возвращения ссуды от предприятия-заемщика и поэтому пользуется стандартами, обычными в подобной ситуации. Гарантированные ссуды предпочтительнее как для предприятия-заемщика, так и для банка. Малому предприятию легче получить согласие на гарантированную ссуду, чем добиться обычного соглашения с кредитным учреждением.

Банк сохраняет главенствующую позицию и в отношении ссуды, а его потенциальные обязательства сильно уменьшаются за счет правительственной гарантии, и поэтому он может показывать эти ссуды в своем портфеле только по «негарантированной» части, тем самым улучшая свои возможности по кредитованию. АМБ не предоставляет гарантий страховым компаниям. Предполагается, что кредитор несет 100% всех рисков при кредитовании субъектов малого предпринимательства. В зависимости от вида гарантии АМБ гарантирует коммерческому банку (кредитору) 50-90% сумму займа в случае дефолта. Кредитор должен погасить заем и в случае, если остается непогашенная сумма (потери), тогда АМБ компенсирует комбанку все потери с начислением фиксирован-

ных процентов. Никогда не применяется система гарантирования посредством разделения рисков между комбанками и АМБ.

АМБ не субсидирует процентную ставку коммерческим банкам при их кредитовании субъектов малого предпринимательства. Существуют определенные границы процентных ставок, контролируемые АМБ при кредитовании субъектов малого предпринимательства с целью избежания ущемления их интересов. АМБ не практикует применения единой системы залогов при получении кредитов субъектами малого предпринимательства.

Гарантии АМБ фактически являются полновесными гарантиями правительства США. Большинство комбанков предоставляют займы субъектам малого предпринимательства при ситуации, связанной с высокими рисками, понимая при этом, что АМБ принимает на себя большую часть рисков, в случае наступления дефолта. Этот фактор способствует созданию условий, при которых коммерческие банки занимают более активную позицию при их работе с субъектами малого предпринимательства, чем в тех случаях, когда нет гарантий АМБ.

Основными программами АМБ в сфере финансово-кредитной поддержки субъектов малого предпринимательства являются.

Программа 7 (а). Крупнейшая из всех программ АМБ. Подобно большинству таких программ, она получила свое название по нумерации раздела Закона о малом бизнесе. Закон допускает возможность прямого кредитования, но лишь для инвалидов, ветеранов, а также инвестиционных компаний малого бизнеса, принадлежащего женщинам и представителям меньшинств. Видами деятельности, на которые могут предоставляться ссуды в рамках Программы 7(а): приобретение недвижимости, находящейся в пользовании заемщика, но ему не принадлежащей; приобретение основных активов — машин и оборудования; образование оборотного капитала для таких нужд, как создание запасов, или для удовлетворения потребностей в денежных средствах.

Объем покрываемой гарантией части ссуды не может превышать 500 тыс.долл. АМБ обеспечивает гарантию на 85% ссуды. Хотя 85% гарантии обычно являются нормой, АМБ может гарантировать и 90% ссуды. Однако для ссуд, не превышающих 155 тыс.долл., АМБ может обеспечить максимальный уровень гарантии в 90%.

Срок кредитования в рамках Программы 7 (а) зависит от срока службы активов, денежных потоков, связанных с бизнесом или с использованием выделяемых средств. Ссуды на приобретение недвижимости по закону могут предоставляться на срок до 25 лет, а на приобретение основных активов — на срок их службы, который чаще всего составляет 3-7 лет, но он не может превышать 25 лет. Когда речь идет об оборотном капитале, срок ссуды обычно равен 7г. Во всех случаях срок погашения ссуды согласуется с финансовыми возможностями заемщика — он находится в прямой связи с денежным потоком бизнеса.

Процентная ставка по всем ссудам, предоставляемым в рамках Программы 7 (а), тесно связана со ставкой для первоклассных заемщиков («прайм-рэйт»). Закон требует, чтобы процентная ставка не превышала прайм-рэйт более, чем на

2,75 или на 2,25% в случае, когда срок ссуды меньше 7 лет. Ставка может быть плавающей или фиксированной (по усмотрению банка). Если ставка плавающая, она может корректироваться ежемесячно, ежеквартально, каждые полгода или раз в год.

Ссуды по Программе 7 (а) могут направляться на финансирование (вплоть до полного объема) общей потребности в капитале для расширения существующего бизнеса. Начиная бизнес малое предприятие, как правило, рассчитывает на получение 70-75% необходимого капитала за счет кредита.

Критерии наличия доверия к заемщику и обеспечения кредита обычно весьма строгие. Обычно требуемое обеспечение включает в себя общее соглашение о гарантии и право удержания в залог всех активов бизнеса. Потребуется также личные гарантии владельцев бизнеса. Следует ожидать, что АМБ будет названо бенефициаром страхования жизни в сумме, эквивалентной непогашенному остатку ссуды в случае смерти какого-либо из владельцев бизнеса.

Программа 7 (а) может быть использована в сочетании с другими федеральными программами кредитования, однако к ней нельзя прибегать для обеспечения гарантии по муниципальным облигациям с необлагаемым доходом. Весьма распространено объединение кредита по Программе 7 (а) с другими федеральными ссудами для образования оборотного капитала, направляемого на расширение бизнеса. Максимальная сумма, которую АМБ может гарантировать для малого бизнеса, равна 1 млн.долл. Программа 7 (а) не предназначается для того, чтобы предлагать заемщикам стимулы вроде уменьшенной процентной ставки или более выгодных условий. Ее следует рассматривать как инструмент финансирования в тех случаях, когда главная проблема — получение капитала. Чтобы быть отнесенным к категории соискателей, имеющих право на получение ссуды в рамках Программы 7 (а), нужно предъявить доказательства того, что при обращении к коммерческому займодавцу получили отказ. Предусматриваемая Программой 7 (а) гарантия не обязательно улучшит условия выделяемого кредита, но она может помочь обеспечить необходимый капитал, который в ином случае не удалось бы получить.

Программа 502. Эта программа АМБ призвана помочь предпринимателю только с приобретением основных активов и не может использоваться для получения оборотного капитала или образования запасов. Программа 502 предназначается для преодоления затруднений, связанных со сроками и обеспечением конкретного проекта. Например, нужно приобрести какое-то оборудование, срок службы которого составляет 15 лет, и необходимо погасить ссуду именно за этот срок. Коммерческий займодавец может отказаться ее предоставить, так как кредиты из коммерческого источника обычно выдаются на более короткий срок (порядка пяти лет). Программа 502, предусматривающая более длительные сроки для ссуд на приобретение имущества, производственных зданий и оборудования, помогает предпринимателю удовлетворить финансовые потребности.

Приобретение основных активов в рамках данной программы осуществляется посредством соглашения между АМБ, местной Компанией по со-

действию развитию, коммерческим займодавцем и предприятием. Необычной особенностью ссуды, предоставляемой в рамках этой программы, является то, что намечаемый проект должен быть реализован в районе, обслуживаемом местной Компанией по содействию развитию. Такие компании обычно образуются местными органами власти или гражданами, стремящимися улучшить экономическое положение в своем районе. АМБ реализует Программу 502 через эти организации.

При использовании средств местной Компании по содействию развитию АМБ действует как заемщик от имени мелкого бизнесмена. Приобретение основных активов в рамках программы 502 фактически представляет собой соглашение об аренде имущества с последующим его выкупом, заключаемое между АМБ и данной фирмой, в котором АМБ выступает гарантом по ссуде, а коммерческий займодавец — источником денежных средств.

Благодаря предоставляемым ссудам, АМБ и местная Компания по содействию развитию решают стоящую перед ними задачу поддержки местного малого предпринимательства. Как и в случае всех других ссуд, гарантированных правительством, коммерческий займодавец имеет выгоду от того, что, благодаря гарантии АМБ, размер его обязательств уменьшается.

В Программе 502 максимальная сумма правительственной гарантии составляет 500 тыс.долл. Через посредство местной Компании по содействию развитию АМБ обычно гарантирует местному кредитному учреждению 90% объема ссуды. Срок для такой ссуды, что обычно является важнейшим фактором, равен сроку службы актива, но не может превышать 25 лет. Процентные ставки и в этом случае тесно увязаны со ставкой для первоклассных заемщиков: их потолок выше последней на 2,75%. Ставка может быть фиксированной или плавающей.

При выделении любой ссуды АМБ требует, чтобы в проект было вложено как минимум 10% местного капитала. Эти деньги могут предоставляться предпринимателем или местным банком, Компанией по содействию развитию или кем-либо другим. Остающиеся 90% стоимости проекта финансируются через коммерческого займодавца и местную Компанию по содействию развитию под гарантию АМБ. Обычно для покрытия долга требуются личные гарантии и страхование жизни.

Программа 504. Данная Программа кредитования во многих отношениях аналогична Программе 502, однако она может применяться для более крупных проектов. Ссуда образуется таким образом, что 50% общей суммы расходов на проект покрывается за счет ссуды, получаемой из частного сектора (но не федеральных фондов), 10% — за счет инвестиций Компании по содействию развитию или малого предприятия, которому оказывается помощь, а размер участия АМБ составляет 40%. При таких условиях по Программе 504 можно финансировать проекты стоимостью свыше 1 млн.долл.

В отличие от других программ АМБ по кредитованию, ссуды-504 должны удовлетворять таким критериям, которые демонстрировали бы положительное воздействие на экономику данного района. Обычно это выражается в создании по крайней мере одного нового рабочего места на

каждые 15 тыс.долл. долга, обеспечиваемого за счет 40% участия государства в пакете ссуд. Такие требования не носят жесткого характера, и чем меньше этот показатель, тем сильнее спрос на ссуду.

По Программе 504 также требуется участие Дипломированной корпорации развития (ДКР) в качестве агента по ссуде. Программа кредитования 504 может распространяться на любую общину, охватываемую какой-либо из существующих ДКР. Многие фирмы, расположенные вне районов действия местных ДКР, смогли обеспечить для себя финансирование через ДКР, обслуживающие штат в целом. Такие корпорации в настоящее время существуют во многих штатах. Как и в Программе 502, средства, полученные в виде данной ссуды, могут быть использованы только на приобретение основных активов, в т.ч.: на приобретение земли и зданий; на новое строительство или ремонт зданий; на приобретение машин и оборудования; на улучшение арендованной собственности, мебели и приспособлений.

Полученная ссуда не может быть использована на образование оборотного капитала. Кредитование по Программе 504 может осуществляться при двух различных процентных ставках: одна — на свою часть — устанавливается банком, другая (ставка собственно Программы 504) — на 0,25-0,75% выше ставок по облигациям казначейства США с аналогичным сроком созревания на момент продажи облигаций в обеспечение ссуды.

Показатели доверия и обеспеченности подобны тем, которые применяются в Программе 502. Первый из них — это денежный поток, достаточный для удовлетворения требований по обслуживанию долга и погашению ссуды. Обычно необходимы личные гарантии и страхование жизни, однако от физлиц не требуется инвестиций или передачи в залог собственного капитала в качестве обеспечения, если проект оказывает значительное воздействие на экономическое развитие общины.

Кредитные институты обычно проявляют интерес к участию в предоставлении гарантированных ссуд, так как они стоят на первом месте в числе претендентов на приобретение и получение средств от ликвидации всех активов в случае неплатежей, даже если их обязательство составляет только 50%. АМБ в случае неплатежа обычно занимает второе место со своими 40%.

АМБ и Эксимбанк оказывают финансовую поддержку малым предприятиям при осуществлении ими экспортной деятельности, предоставляя им гарантии по займам комбанков. Последние воздерживаются от предоставления займов, если малое предприятие не может предоставить достаточное обеспечение, требуется заем на длительный срок или за займом обращается малое предприятие, которое ведет бизнес менее 3 лет. В этих случаях заемщик может обратиться за поддержкой к АМБ, но вначале требуется обращение заемщика в комбанк, и только получив отказ — в АМБ.

АМБ может предоставить гарантии до 85-90% от суммы займа, но не свыше 750 тыс.долл. Срок гарантии может составлять до 25 лет под недвижимость и оборудование и до 10 лет — на оборотный капитал. Данная программа дает возможность малым предприятиям получать займы на оборотный капитал для совершения внешнеторговых сделок. АМБ предоставляет гарантии по займам, направ-

ляемым на оплату труда и материалов, используемых на производство готовых изделий для экспорта, закупку товаров или услуг для экспорта или под будущие платежи, вытекающие из экспортных продаж (Export Working Capital Program). АМБ гарантирует не более 75% для займов до 1 млн.долл. или до 80% для займов до 100 тыс.долл. Гарантии предоставляются на срок до 1г. с двумя опционами на их продление, но не более чем до 3 лет.

Программа международного кредитования (International Loan Program)-обеспечивает долгосрочное финансирование малых предприятий, которые занимаются или готовятся начать внешнеэкономические операции или те, которые были отрицательно затронуты импортной конкуренцией. Заемные средства могут быть использованы для оборотного капитала или на закупку, строительство или модернизацию зданий, машин и оборудования, используемых при производстве товаров или услуг в США. АМБ гарантирует до 1,25 млн.долл., в т.ч. не более 1 млн.долл. на здания и оборудование и до 250 тыс. — на оборотный капитал. Заем предоставляется на срок до 25 лет на здания и оборудование и на срок 3г. — под оборотный капитал.

Эксимбанк обеспечивает финансирование экспортеров из числа малых предприятий, которые не могут получить финансирование из других коммерческих источников. Это осуществляется в форме прямых займов, гарантий или страхования по товарам и услугам, производимым в США.

АМБ и другие федеральные ведомства часто действуют совместно с правительствами штатов и местными органами власти при образовании пакетов финансовой помощи с привлечением средств из разных источников финансирования.

Малый бизнес и госзаказ

Распределение госзаказа. Подходы американского правительства в вопросе доступа малых предпринимателей к распределению госзаказа полностью вписываются в традиционную национальную стратегию по всемерной поддержке малого предпринимательства в целом. Закон о малом бизнесе 1953г. требует, чтобы не менее 20% стоимости предоставляемых госучреждениями контрактов выделялось малым предприятиям США (объем закупок для госнужд только на уровне федерального правительства оценивается в 200 млрд.долл. в год, 70% закупок приходится на операции минобороны). Каждое ведомство имеет собственную квоту для поощрения малого бизнеса, которая для минобороны составляет 10%, а для других министерств — 5%.

Гражданские госорганизации считают обоснованной для малых американских поставщиков цену, превышающую цену их иностранных конкурентов на 12% вместо стандартных 6%. Согласно исполнительного указа президента США №10582, принятого в 1954г., цена американского поставщика считается разумной в случае, если она превышает цену иностранного конкурента не более чем на 6%. Указанные 6% автоматически добавляются к цене товара, (включая импортную пошлину) предлагаемого иностранным поставщиком, и затем, исчисленная таким путем цена предложения иностранного конкурента сопоставляется с ценой американского поставщика. Наряду с этим конгресс ежегодно при рассмотрении Закона о

бюджетных ассигнованиях принимает некоторые статьи ad hoc в качестве составной части бюджета, что позволяет поднимать маржу преференции с обычных 6% до 10-25%, особенно в отношении проектов, связанных со строительством транспортных сооружений (дороги, аэропорты), а также объектов энергетики, связи и водоснабжения. Аналогичное правило распространяется на закупки автобусов и железнодорожного подвижного состава, для которых превышение в ценах может достигать 25%.

Подключение малого бизнеса к участию в госзакупках осуществляется через механизм целого ряда программ и инициатив. К одной из наиболее известных относится Программа резервирования для малого бизнеса (The Small Business Set-Aside Program). В соответствии с этой программой все госконтракты на закупки товаров и услуг стоимостью от 2,5 до 100 тыс.долл. (за исключением контрактов, резервируемых для очень небольших предприятий) автоматически резервируются только для малого бизнеса. Распределение контрактов происходит на конкурсной основе. Резервированию подлежат также контракты свыше 100 тыс.долл. в случаях, когда имеются все основания ожидать конкурентоспособных предложений в отношении исполнения таких контрактов от минимум двух малых компаний.

Основным назначением Пилотной программы для очень небольших компаний (Very Small Business Pilot Program) является улучшение доступа к госзаказу фирм с численностью персонала не более 15 чел. к госзакупкам путем резервирования для них определенных госзакупок для последующего распределения на конкурсной основе. Указанной программой предусматривается резервирование контрактов стоимостью 2-50 тыс.долл. для распределения на конкурсной основе.

Программа инновационных исследований для малого бизнеса (Small Business Innovation Research Program) нацелена на развитие в сфере малого бизнеса путем резервирования для небольших компаний определенной части госзаказа, связанной с проведением исследовательских работ. На финансирование данной программы, реализуемой через 10 федеральных ведомств, ежегодно ассигнуется 1 млрд.долл. К участию в этой программе допускаются лишь небольшие (500 и менее работников, включая филиалы) независимые коммерческие американские компании. Согласно действующей схеме сначала компании приглашаются для участия в конкурсе (первая фаза) на исполнение контракта (стоимостью 50-100 тыс.долл.) на проведение ТЭО конкретного инновационного проекта. После успешного завершения первой фазы проекта компания-победитель может быть приглашена уже для исполнения основного инновационного контракта (стоимостью 500-750 тыс.долл.). В последующем (фаза 3) соответствующие компании получают финансовую поддержку от частного сектора и правительственных источников для доведения инновационной разработки до стадии коммерческого продукта. Благодаря данной программе, тысячи малых предпринимателей смогли получить доступ к правительственным контрактам.

Аналогичной по структуре программой является Программа технического трансфера для малых предпринимателей (Small Business Technical Trans-

fer Program), основным назначением которой является финансирование инновационных проектов, осуществляемых малыми фирмами во взаимодействии с некоммерческими исследовательскими структурами. Указанная программа выполняет роль эффективного инструмента продвижения на рынок научных идей и разработок, вырабатываемых в национальных исследовательских организациях, в интересах частного сектора и государства. Только небольшие независимые коммерческие американские фирмы (численностью не более 500 работников) могут участвовать в конкурсах на получение соответствующих контрактов. Руководство этой программой осуществляется пятью федеральными ведомствами. Как и в случае с предыдущей программой, вначале проводятся торги на проведение исследования в целях научного, технического и коммерческого обоснования соответствующей идеи или технологии (стоимость контракта – до 100 тыс.долл.). На следующем этапе разработчик исследует возможности коммерциализации данного инновационного продукта (стоимость контракта – до 500 тыс.долл.), и на заключительном этапе такой продукт продвигается из стен лабораторий непосредственно на рынок (финансирование этой фазы проекта осуществляется из неправительственных источников).

Недавно Администрация по делам малого бизнеса запустила Программу «Ментор-Протеже» (Mentor-Protege Program), спонсируемую минобороны. Программа призвана оказать содействие начинающим малым предпринимателям овладеть азами бизнеса с помощью более крупных и опытных компаний. Посредством использования различных экономических средств программа, в частности, стимулирует заинтересованность генералов минобороны (менторов) в оказании содействия малым предпринимателям (протеже) в развитии технических и деловых возможностей таких предпринимателей с целью повышения их конкурентоспособности при выполнении контрактов минобороны. Непосредственно такая поддержка реализуется путем создания СП для выполнения генерального контракта с участием фирмы-ментора и фирмы-протеже.

В рамках Администрации по делам малого бизнеса осуществляется Программа контрактации в зонах с исторически низким уровнем деловой активности (The HUBZone Empowerment Contracting Program), которая стимулирует экономическое развитие и создает рабочие места в городских и сельских районах путем предоставления малым предприятиям льгот в получении госзаказа. Эти льготы получают малые предприятия, обладающие сертификатами об их принадлежности к такой зоне.

В соответствии с соглашением о госзакупках, действующим в рамках ВТО, США приняли обязательство отменить дискриминационные ограничения, установленные на федеральном уровне в сфере закупок для госнужд в отношении поставщиков из числа стран-участниц данного соглашения или других особо определенных стран (страны Карибского бассейна, некоторые наименее развитые страны). США не распространили действие указанного соглашения на закупки по программам для национального малого бизнеса и для предприятий, принадлежащих меньшинствам.

Использование госимущества. В США на федеральном уровне под эгидой АМБ функционирует специальная Программа по содействию субъектам малого предпринимательства в приобретении государственности (Government Property Sales Assistance Program). Целями данной программы являются.

1. Обеспечение условий, при которых предприятия малого бизнеса получали бы свою «справедливую» долю всего федерального недвижимого и движимого имущества, санкционированного для продажи или осуществления с ним других распорядительных операций, носящих конкурсный характер;

2. Содействие предприятиям малого бизнеса в получении федеральной собственности, предназначенной для продажи или аренды.

В рамках реализации Программы по содействию субъектам малого предпринимательства в приобретении государственности (далее – Программа) АМБ может создавать, в случае необходимости, специальные резервы такой собственности для нужд указанных субъектов. Она осуществляет консультирование предприятий малого бизнеса по всем вопросам, связанным с продажей и арендой государственности. Охватываемые Программой операции с государственностью подразделяются на категории: 1) продажи лесоматериалов и другой продукции, имеющей отношение к лесной индустрии; 2) продажи стратегических материалов из национальных резервов; 3) продажи полученной государством в виде роялти нефти; 4) сдача в аренду прав на полезные ископаемые, нефть, уголь, газ, растительные ресурсы; 5) продажи избыточного недвижимого и движимого имущества. Государственное недвижимое имущество выставляется на открытую конкурсную продажу только после подтверждения отсутствия заинтересованности в приобретении такого имущества по сниженным ценам со стороны каких-либо федеральных агентств или муниципальных органов.

АМБ установлены специфические требования (стандарты) к «размеру» субъектов малого предпринимательства, дающие им основания участвовать в Программе. Согласно таким стандартам Программа может распространяться на: предприятия, напрямую вовлеченные в производственную деятельность, если общая численность их работников не превышает 500 чел.; предприятия, не вовлеченные напрямую в производственную деятельность, если их ежегодный доход не превышает 2 млн.долл.

Существуют исключения в отношении требований к «размеру» субъектов малого предпринимательства применительно к отдельным видам операций с государственностью. В частности, для целей аренды принадлежащего государству участка земли для добычи урана предприятие считается «малым» и может подпадать под действие Программы, если оно совместно со своими аффилированными лицами располагает не более чем 100 работниками.

АМБ определяет соответствие предприятия указанным требованиям к его «размеру» по состоянию на день, когда такое предприятие представляет подготовленное им письменное удостоверение, подтверждающее, что оно подпадает под классификацию «малого» в контексте Программы. Данное удостоверение является частью пер-

вичного ценового предложения указанного предприятия касательно покупки или аренды конкретного объекта государственности. Удостоверение может признаваться рассматривающим его лицом в качестве достоверного при отсутствии письменного протеста со стороны других лиц, участвующих в процедуре по покупке или аренде того же объекта государственности, или иной надежной информации, ставящей под сомнение «размер» конкретного предприятия.

Госконтроль малого бизнеса

Проблема «фирм-однодневок». В США существует практика создания «специальных» фирм с целью их задействования в различных схемах, позволяющих либо снизить, либо вообще свести к минимуму налогообложение отдельных участников предпринимательской деятельности. Для образования таких фирм зачастую используется законодательство шт. Делавэр, считающееся наиболее либеральным с точки зрения требований, предъявляемых к процедуре их регистрации. По словам американских юристов, данная практика не носит характера проблемы, что объясняется несколькими причинами.

Во-первых, во многих штатах существует упрощенный порядок закрытия фирмы, не требующий принятия действий со стороны ее учредителей или наличия соответствующего судебного решения. Фирма может быть исключена из общего реестра зарегистрированных организаций в случае неплаты ею обязательных ежегодных взносов (за хранение Секретарем штата ее учредительных документов) или непредставления годового отчета о своей деятельности.

Во-вторых, в США применяются серьезные меры ответственности за нарушения в сфере налогового законодательства, а также функционирует эффективный механизм правоприменительной практики в этой области. За намеренное уклонение от уплаты налогов (под этот же состав подпадает и занижение налогооблагаемой суммы), которое считается тяжким преступлением, в дополнение к другим предусмотренным американским налоговым законодательством наказаниям к виновному лицу применяется штраф до 100 тыс.долл. (до 500 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или лишение свободы на срок до 5 лет. «Налоговое лжесвидетельство» (намеренное включение в налоговую декларацию ложных сведений материального характера, а также подписание такого рода декларации) карается штрафом до 100 тыс.долл. (до 500 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или лишением свободы на срок до 3 лет. За отсутствие подачи налоговой декларации и ведения бухгалтерских записей в числе других мер в отношении нарушителя налагается штраф до 25 тыс.долл. (до 100 тыс.долл. в случае с корпорациями) и/или применяется лишение свободы на срок до 1г.

Такой вид преступления, как отмывание денег (являющийся одним из побудительных мотивов создания фирм-однодневок), имеющее достаточно широкую трактовку в американском законодательстве, наказывается лишением свободы на срок до 20 лет и весьма существенными размерами штрафов. Лицо, виновное в совершении данного преступления, подпадает и под гражданско-правовую ответственность, которая может заключаться в уплате им большей из следующих двух величин: сто-

имости вовлеченного в незаконные операции имущества или 10 тыс.долл. Во всех вышеперечисленных случаях виновное лицо обязано также полностью компенсировать судебные издержки.

Развитие объектов инфраструктуры. Через АМБ, ряд других федеральных ведомств, а также правительствами штатов осуществляется содействие фондам поддержки малого предпринимательства, действующим во всех штатах США. В шт. Иллинойс действует Фонд поддержки малого бизнеса, созданный в рамках Программы содействия развитию общин и предназначенный специально для малых предприятий, не имеющих доступа к источникам долгосрочного кредитования под фиксированный процент из-за своего низкого кредитного рейтинга. Средства этого фонда используются при осуществлении совместного государственного и частного финансирования, при этом большая часть его общего объема приходится на частных заимодавцев. Эта программа достаточно гибка и предусматривает два варианта финансирования. Местный банк может согласиться выдать ссуду по фиксированной ставке на уровне рыночной или ниже ее за счет своих собственных средств. Или же банк может обеспечить свой кредит под фиксированный процент, и под гарантию со стороны АМБ. Данный фонд может дать ссуду до 100 тыс.долл. под один проект; минимальный же ее размер составляет 20 тыс.долл. Выделяемые фондом средства обеспечивают финансирование до 20% от суммы каждой ссуды по ставке в размере 3%. На каждые 5 тыс.долл. выделенных госсредств должно быть создано или сохранено как минимум одно рабочее место для низкооплачиваемого работника. В шт. Пенсильвания существует фонд поддержки малого бизнеса, предоставляющий кредиты до 200 тыс.долл. малым предприятиям с числом занятых менее 100 чел.

Во многих штатах действуют «Инкубаторы малого бизнеса», помогающие малому бизнесу начать свою деятельность и развиваться. Они предоставляют возможность аренды небольшого офиса по сниженным ставкам и удешевленные бухгалтерские услуги, а также консультации по вопросам законодательства и управления. Когда предприятия малого бизнеса достигают определенного уровня развития, они получают займы на поиск помещений и переезд.

Поддержка создания и развития агентств по оказанию платных консультационных, юридических и иных услуг малым предприятиям в США на госуровне не предусмотрена. Такие объекты инфраструктуры, являясь частными компаниями не разделяют свои виды деятельности по объектам предоставляемых услуг, а оказывают их на общих условиях всем заинтересованным лицам вне зависимости от того, относятся они к малому или прочим видам бизнеса. Эта ситуация во многом объясняется тем, что предприятия малого бизнеса не имеют особых организационно-правовых форм, а образуются на общих основаниях со всеми остальными компаниями. Отсутствие господдержки для создания и функционирования частных компаний по оказанию консультационных услуг малому предпринимательству не означает, что не существует системы предоставления правовой и иной помощи им непосредственно со стороны государства. АМБ имеет достаточно широкое представительство по всей стране посредством Деловых ин-

формационных центров, и любой представитель компании, относящейся к малому бизнесу, может обратиться в свое региональное отделение АМБ за получением необходимой консультации по различным вопросам ведения деловой деятельности. На официальном сайте АМБ даются развернутые советы по всем аспектам организации и ведения бизнеса, начиная с выбора наиболее оптимальной организационно-правовой формы для будущей компании и заканчивая вопросами «сворачивания» бизнеса и прекращения предпринимательской деятельности. В 2000г. в рамках Службы внутренних доходов (Internal Revenue Service) минфина было создано подразделение, отвечающее за взаимодействие с представителями малого бизнеса. Данное подразделение оказывает необходимые консультационные услуги по вопросам налогообложения и совместно с АМБ участвует в организации и проведении различных семинаров и тренингов для малого предпринимательства.

Система регистрации малых предприятий не отличается от порядка образования прочих субъектов предпринимательской деятельности. Контрольно-надзорные и другие регулирующие органы государства при выполнении своих функций не выделяют в отдельную льготную категорию малый бизнес, а рассматривают его на общих основаниях. За компаниями малого бизнеса в ряде случаев ведется даже более строгий контроль, чем за всеми остальными представителями бизнеса. Для малого предпринимательства на госуровне в рамках соответствующих программ предусмотрены серьезные льготы при получении доступа к госзакупкам и выполнению госзаказов, особые условия финансирования и т.п., и государство строго следит за легитимностью обращения компаний за получением таких льгот.

В соответствии с федеральным законодательством за обманные действия при обращении за получением льгот по госпрограммам предусматривается наказание от административной ответственности (штраф, приостановление деятельности, лишение прав участвовать в программах по линии АМБ) до уголовной (наказание в виде лишения свободы, которое может накладываться совместно со штрафами). Было бы справедливо сказать, что все формы господдержки малого предпринимательства в США связаны с обеспечением их загруженности заказами, повышением их конкурентоспособности и помощью по сбыту их продукции.

Следует отметить специальные программы, направленные на поддержку малого предпринимательства среди особых категорий населения или в пределах определенных территорий. В качестве объектов таких программ выступают национальные меньшинства, женщины-предприниматели, лица с ограниченными физическими возможностями, предприниматели, ведущие свою деятельность в пределах т.н. «территорий с исторически низким уровнем деловой активности» (Historically Underutilized Business Zone). По всем вышеуказанным программам предусматривается гарантированное участие малых предприятий в выполнении госзаказов на изготовление товаров, проведение работ, оказание услуг. Из вышеуказанных программ отдельного упоминания заслуживает т.н. Программа делового развития 8 (а), получившая свое название по номеру соответствующего раздела Закона о малом бизнесе.

Целью программы 8 (а) является повышение конкурентоспособности малых предприятий посредством оказания им широкомасштабной консультационной помощи по всем аспектам их деятельности. Практическая реализация этой программы, как и многих других, возложена на АМБ. Сотрудничество малых предприятий с АМБ в рамках программы продолжается в течение 9 лет и разбито на два этапа: 4-летний «этап развития» и 5-летний «переходный этап». В течение всего периода сотрудничества АМБ ведет постоянный мониторинг за состоянием развития своего «клиента» и в то же время может лишить компанию права участия в данной программе в случае нарушения ею установленных требований и ограничений. Для участия в программе компания должна удовлетворять ряду критериев, основным из которых является то, что она должна находиться в собственности или контролироваться лицом, находящимся в социально и экономически неблагоприятных условиях.

В соответствии с законом к лицам, проживающим в неблагоприятных с социальной точки зрения условиях относятся национальные меньшинства, включающие афроамериканцев, латиноамериканцев, а также выходцев из азиатского региона. Однако принадлежность к национальному меньшинству является недостаточным условием. Соответствующее лицо должно показать представителю АМБ, что оно в своей практической деятельности действительно подвергалось дискриминации по расовому признаку при обращении в финансовые учреждения за получением кредита, при сбыте своей продукции. Что касается неблагоприятных условий с экономической точки зрения, то в контексте программы 8 (а) под ними понимается стоимость имущества лица/ собственный капитал предприятия (за вычетом обязательств и стоимости жилья) при первом обращении — менее 250 тыс.долл., для продолжения участия в программе — 750 тыс.долл. При удовлетворении всем вышеуказанным условиям компания получает сертификат АМБ о том, что она имеет право участия в программе 8 (а). Выгоды малых предприятий от этой программы достаточно широки. Помимо получения постоянной консультационной помощи, организуются специализированные бизнес-курсы, оказывается поддержка при выходе на рынок, предоставляется возможность приобретать госимущество, участвовать в реализации контрактов с государством, получать под гарантии АМБ займы и другую финансовую помощь.

АМБ подписало меморандумы о взаимопонимании с 25 федеральными агентствами, в соответствии с которыми эти агентства могут напрямую работать с малыми предприятиями, сертифицированными в рамках программы 8 (а). Ежегодно более 6 тыс. малых предприятий участвуют в программе 8 (а) и получают за выполнение госконтрактов и заказов 7 млрд.долл. Сертифицированные в этой программе компании в результате недавних законодательных преобразований получили право совместно участвовать в торгах на получение госзаказов, что позволило им заключать с государством более масштабные контракты.

В качестве еще одной заслуживающей внимания программы помощи можно выделить т.н. «программу делового сватовства» (Business Matchmaking), осуществляемой АМБ совместно с Торговой палатой США. Особенностью данной про-

граммы является то, что компании малого бизнеса, участвуя в ней, получают возможность напрямую встретиться со своими потенциальными покупателями и заказчиками, представляющими не только госорганы и организации, но и частный бизнес и получают реальные шансы поучаствовать в многомиллиардных контрактах. Суть программы заключается в следующем. Представитель компании малого бизнеса регистрируется в АМБ (в т.ч. предусматривается регистрация на специальном созданном для этих целей сайте в интернете), описывает предлагаемые им товары и услуги, а АМБ из имеющейся в его распоряжении базы данных потенциальных потребителей определяет список наиболее вероятных контрагентов и организует с ними встречу. В процессе такой встречи малым предприятиям дается возможность организовать выставку-презентацию своего товара или услуги, предоставляется соответствующее помещение, а кроме того, предлагается деловой завтрак и обед с потенциальным партнером. Участие малых предприятий в этой программе осуществляется на платной основе (125 долл. — один представитель компании плюс 60 долл. за каждого дополнительного представителя компании), а их потенциальных контрагентов — бесплатно.

Минторгом США осуществляется программа поддержки малому бизнесу через частные неприбыльные организации, которые именуются Trade Adjustment Assistance Centers. Помощь предоставляется фирмам, пострадавшим в результате конкуренции импортных товаров. Объективными критериями для этого являются снижение оборота продаж или объема производства и занятости. Оказывается консультационная помощь, причем правительство берет на себя 75% всех затрат.

Некоторые штаты выделяют средства для специально создаваемых корпораций по развитию малого бизнеса в штатах, задача которых — предоставлять займы жизнеспособным субъектам малого предпринимательства. Другие штаты используют фонды грантов на развитие общин, получаемые от министерства жилищного строительства и городского развития для содействия экономическому развитию и инвестициям в малый бизнес. Активно используются средства, выделяемые из федеральных источников финансирования по линии АМБ. Многие из программ поддержки ставят своей целью создание рабочих мест для лиц, имеющих низкие и умеренные доходы, и поэтому предусматривают множество ограничений на использование финансовых ресурсов выделяемых для обеспечения развития малого бизнеса.

Органы местного самоуправления выпускают облигации, доход по которым не облагается налогом — облигации развития малого бизнеса, их цель — содействовать новому и расширяющемуся предпринимательству. Некоторые общины учредили также органы по развитию деловой части городов, которые отвечают за выпуск краткосрочных (реже среднесрочных) ценных бумаг с необлагаемым доходом, направленных на оживление коммерческой деятельности в сфере малого предпринимательства. В ряде регионов имеются пулы для выдачи возобновляемых ссуд, находящиеся под контролем властей города или графства. Часто такие денежные пулы создаются за счет федеральных грантов или прямых ассигнований, однако они контролируются на местном уровне.

Предприятия малого бизнеса играют все более возрастающую роль во внешнеэкономических связях страны. За последнее десятилетие общее число малых предприятий, занимающихся экспортной деятельностью, утроилось. Малые предприятия с числом занятых до 500 чел. составляют 95% от общей численности американских предприятий – экспортеров, при этом 60% их общего числа приходится на малые предприятия, в которых работает менее 20 чел. Ежегодный объем экспорта фирм малого бизнеса превышает 100 млрд. долл. Большое значение придается развитию взаимодействия различных государственных ведомств в вопросах распределения правительственных финансовых ресурсов в интересах американского бизнеса, координации и гармонизации всех действующих правительственных программ в этом направлении. Речь идет о налаживании более активной координации деятельности АМБ, ОПИК и эксимбанка США в вопросах финансирования, страхования и гарантирования кредитов для осуществления внешней торговли, объединении в этих целях их информационных ресурсов и проведении взаимного аудита осуществляемых программ. В целях улучшения координации и взаимодействия осуществляемых указанными ведомствами программ и повышения их эффективности предполагается разработать на их базе единую программу правительства.

В целях улучшения доступа частного бизнеса к услугам и информации в рамках действующих программ поддержки экспорта посредством использования интернет, действует специальная рабочая группа ключевых ведомств межведомственного Координационного комитета по развитию торговли. Основные усилия предполагается сосредоточить на повышение осведомленности малых предприятий относительно масштабов и видов господомощи, которая может быть оказана им при осуществлении экспортной деятельности. Значительное место в выполнении задачи по обеспечению доступа к такой помощи как можно более широкому кругу компаний отводится правительствам штатов и местным органам управления, а также координации их взаимодействия с соответствующими федеральными структурами. Предлагается поощрять создание партнерств правительственных, общественных и частных структур для улучшения осведомленности и доступа малых предприятий к правительственным программам поддержки экспорта.

В контексте реализуемой сейчас минторгом инициативы предусматривается разработка современной информационной схемы, позволяющей осуществлять взаимодействие персонала Коммерческой службы минторга за рубежом и экономических отделов посольств со специалистами в области промышленности в Вашингтоне в реальном времени, обеспечивая тем самым точные и своевременные данные о конъюнктуре рынков и новых возможностях для американских экспортеров. Данная схема позволит экспортерам получать нужную информацию из одного источника. Форма и содержание помощи экспортерам ставится в зависимость от размеров фирм и опыта их работы в сфере экспорта. Преимущество отдается малым и средним фирмам-экспортерам. Минторг осуществляет поддержку малого бизнеса через 16 центров экспортной поддержки, которые оказывают

помощь предприятиям малого бизнеса по маркетингу товаров. В рамках программы для международного покупателя данного министерства ежегодно оказывается помощь малым предприятиям по их участию в 20 международных выставках и ярмарках, проводимых в США.

Биржи

Важнейшим госактом, регулирующим деятельность фондового рынка США, является «Закон о ценных бумагах» 1933г. Закон требует полного раскрытия информации при размещении новых выпусков ценных бумаг. «Закон о фондовых биржах» 1934г. распространил правительственный контроль на уже размещенные акции. В 1938г. на основании «Закона Мелони» была образована Национальная ассоциация дилеров с ценными бумагами для регулирования сделок с ценными бумагами во внебиржевом обороте. «Закон о доверительном управлении облигационными контрактами» 1939г. обеспечивает защиту прав инвесторов, вкладывающих свои средства в облигации. Закон об инвестиционных компаниях 1940г. регулирует деятельность инвестиционных компаний.

Важнейшим законодательным актом, регулирующим деятельность банковской системы, является «Закон Гласса-Стигела» 1929г., который разграничил функции коммерческих и инвестиционных банков. Законом был введен запрет коммерческим банкам заниматься вложением капитала в большинство видов ценных бумаг. «Закон о банковских холдингах» 1956г. заложил основы для ослабления контроля за депозитами и процентными ставками, который официально был отменен в 1996г. «Закон Грэмма-Лихи-Блилли», одобренный в нояб. 1999г., снял барьеры для участия комбанков в страховой деятельности и в инвестировании в ценные бумаги. Главной аргументацией для этого послужила необходимость повышения конкурентоспособности американских банков на мировом финансовом рынке.

В США действуют развитая система кредитных институтов, а также самые современные в мире первичный и вторичный рынки капиталов. Законодательство страны предоставляет равный доступ к источникам финансирования для национальных и иностранных инвесторов. На рынке ценных бумаг США обращаются краткосрочные и долгосрочные казначейские долговые обязательства, ценные бумаги, выпущенные штатами и муниципалитетами, акции и облигации американских корпораций.

Банковская система США включает коммерческие и сберегательные банки, сберегательные ассоциации и кредитные союзы. Из числа этих депозитных институтов коммерческие банки являются крупнейшими кредиторами коммерческого бизнеса. Инвестиционные банки выступают главными посредниками на фондовых рынках и занимаются операциями с ценными бумагами федерального правительства, штатов и частных корпораций, включая их размещение на рынке. Значительными источниками инвестиционных средств являются также страховые фирмы, пенсионные фонды и инвестиционные компании. Американский инвестор, заинтересованный во вложениях в акции иностранных корпораций, может также воспользоваться возможностями рынка Американских депозитарных расписок (АДР).

Важнейшим источником краткосрочного и среднесрочного кредитования являются привлеченные средства банков. Комбанки могут создаваться в соответствии как с федеральными законами, так и законодательством штатов. Вследствие слияний и поглощений, их численность сократилась до 10 тыс., тогда как число отделений увеличилось до 62 тысяч. Совокупные активы коммерческих банков составляют 5,5 трлн. долл., в т.ч. крупнейшего из них «Бэнк оф Америка» — 607 млрд.долл. Многие американские банки входят в состав холдингов, из которых крупнейший — «Ситигруп» имеет активы 804 млрд.долл.

Численность индивидуальных инвесторов в США за последнее десятилетие увеличилась на 50% и достигла **79 млн.чел.** Наиболее распространенной формой объединения средств отдельных инвесторов является вложение их в инвестиционные фонды. Эта категория финансовых институтов включает компании по управлению инвестициями, открытые (взаимные) и закрытые фонды, венчурные инвестиционные компании и компании по финансированию малого бизнеса. Широкая популярность коллективных форм инвестирования объясняется наличием налоговых льгот по пенсионным счетам, которые находятся под управлением взаимных фондов. Другим важным фактором явилась исключительно благоприятная конъюнктура в США, которая имела своим следствием повышение привлекательности вложений в ценные бумаги американских частных корпораций для широких масс американского населения.

В течение ряда лет ежегодный объем сделок, заключаемых на ведущих фондовых биржах Соединенных Штатов, расширялся на 20% в год. На протяжении последних пяти лет в США наблюдался инфляционный рост курсов акций компаний высоко технологичных отраслей, который прервался только в конце 2000г. За 2002г. индекс «Доу-Джонса» снизился на 17%, «Стэндрдс энд Пуарс — 500» упал на 21% и курс акций «Насдак» — на 26%. Указанные показатели являются наихудшими за последние 12 лет. Снижение курсов акций американских компаний может продолжиться и в I пол. 2003г.

По размеру находящихся под управлением активов взаимные фонды превосходят даже комбанки США. С 1990г. совокупные активы взаимных фондов увеличились в 7 раз и превысили 7,5 трлн.долл. Активы фондов, специализирующихся на вложениях в акции частных корпораций, увеличились в 20 раз — до 4,4 трлн.долл. Взаимные фонды контролируют пятую часть всех котирующихся на фондовых биржах акций американских корпораций. Управление их деятельностью осуществляют комбанки, траст-компании и другие финансовые институты, которые держат 19% акций взаимных фондов.

Деятельность компаний по страхованию жизни и имущества регулируется законодательством отдельных штатов США. Они являются важным источником долгосрочного финансирования, особенно в ипотеку, а также служат вторым после коммерческих банков держателем акций частных корпораций. В США насчитывается 7,9 тыс. национальных страховых компаний с совокупными активами 4 трлн.долл. По сумме ежегодно собираемых страховых премий США уступают только Японии. В последнее время на страховой рынок

США активно проникают компании других стран, такие как «АйНДжи Груп» (Нидерланды) или «Пруденшл» (Великобритания).

Пенсионные фонды вкладывают свои средства в акции и облигации частных корпораций и ипотеку. Венчурные компании инвестируют ежегодно в 2,5 тыс. новых (стартовых) американских компаний, в основном, в высокотехнологичных отраслях. Совокупный объем их инвестиций превышает 12 млрд.долл.

Рынок ценных бумаг. Ведущее место в инфраструктуре фондового рынка принадлежит организованному биржам. На Ньюйоркскую фондовую биржу приходится три четверти всех биржевых операций с ценными бумагами и на Американскую фондовую биржу — 20%. Локальную роль играют фондовые биржи в Бостоне, Филадельфии, Чикаго, Цинциннати и Сан-Франциско. Действуют развитые фьючерсные рынки на двух товарных биржах в Чикаго и Нью-Йорке. Торговля опционами производится на биржах в Чикаго, Нью-Йорке, Сан-Франциско и Филадельфии.

Членами Ньюйоркской биржи могут быть компании, рыночная стоимость акций которых превышает 18 млн.долл., валовые прибыли — 2,5 млн.долл. в последний год и не менее 2 млн.долл. в два предшествующие года. Для Американской фондовой биржи рыночная стоимость акций не может быть менее 3 млн.долл. На Ньюйоркской бирже установлены правила, которые препятствуют резким, неконтролируемым падениям курсов акций. Если индекс «Доу-Джонса» повышается или понижается более чем на 50 пунктов в течение операционного дня, биржа ограничивает определенные виды операций, особенно арбитражные сделки. В случае падения индекса более чем на 250 пунктов, операции на бирже прерываются на один час, на 400 пунктов — дополнительно еще на 2 часа.

Акции, не обращающиеся на биржах, могут продаваться и покупаться во внебиржевом обороте через электронную систему «Насдак», управляемую Национальной ассоциацией дилеров с ценными бумагами. В последние годы опережающими темпами развивалась торговля ценными бумагами по интернету. В торговле акциями американских фирм, в т.ч. на биржах, ведущее место принадлежит крупнейшим брокерским фирмам, таким как «Мерилл Линч», «Саломон Смит Барней», «Морган Стенли Дин Уиттер», «Голдмэн Сакс», «Леман Бразерс», «Ф.Ф. Хаттон» и «ДжейПи Морган».

Роль государства. Комиссия по ценным бумагам и фондовым биржам, созданная на основании упомянутого закона 1934г., наделена правами регулирования рынков ценных бумаг. В ее состав входят 5 комиссаров, назначаемых президентом с одобрения сената США. Комиссия устанавливает правила, лимитирующие размеры минимального капитала брокерско-дилерских компаний, залога принадлежащих клиентам ценных бумаг, ведения отчетности.

Согласно закону, обязательный минимум необходимой инвесторам информации должен содержаться в проспекте выпуска новых акций, который после его одобрения и регистрации Комиссией по ценным бумагам и биржам рассылается любым потенциальным инвесторам по их требованию. Если в проспекте содержится заведомо лож-

ная информация, инвесторы и комиссия могут привлечь корпорацию, выпустившую проспект, к ответственности в судебном порядке. Комиссия не имеет полномочий предъявить претензии, если содержащаяся в проспекте информация является правдивой, но после регистрации проспекта выпустившая его компания подает на банкротство.

Нарушение действующего законодательства по регулированию фондового рынка в форме разглашения конфиденциальной информации или мошенничества карается штрафом в 1 млн.долл. или тюремным наказанием сроком до десяти лет в соответствии с законом, принятым в 1988г. Большинство штатов США на основании рекомендаций федерального Закона об унификации ценных бумаг разработали собственные регулирования рынков ценных бумаг, получившие название «законы чистого неба».

Корпорация по защите инвесторов в ценные бумаги – независимая организация, созданная в 1970г. при поддержке государства. Члены этой корпорации производят регулярные выплаты в специальный фонд, средства которого используются на погашение претензий клиентов (в противном случае они лишаются права занятия брокерской деятельностью).

Надзор за деятельностью кредитных институтов в плане оценки их финансового состояния и соответствия их деятельности законам осуществляется ФРС совместно с Контролером денежного обращения минфина и Федеральной корпорацией депозитного страхования. ФРС контролирует соблюдение банками требований об уровне маржи по сделкам с ценными бумагами, защищает права потребителей в их отношениях с кредитными и депозитными институтами, а также осуществляет надзор за соблюдением банками положений против «отмывания» денег, содержащихся в «Законе о банковской тайне» 1970г. За последние годы этот контроль был усилен в связи с принятием «Закона о борьбе с преступлениями по «отмыванию» денег» 1986г., которым была закреплена уголовная ответственность за преступления в этой сфере. В 1990г. при минфине было создано управление по борьбе с финансовыми преступлениями. С 2002г. это подразделение структурно входит в созданное недавно Ведомство национальной безопасности. В 1994г. был принят «Закон о пресечении деятельности по «отмыванию» денег».

Наука

В экономической программе администрации Дж.Буша приоритетное внимание уделено научно-техническому развитию США. Достижение цели обеспечения мирового научно-технического лидерства страны возведено в ранг американской госполитики.

США являются страной с самым большим в мире количеством ученых, конструкторов и инженеров, работающих в области научных исследований (970 тыс.). Несмотря на переживаемые американской экономикой проблемы, на проведение научных исследований и опытно-конструкторских разработок в 2002г. было израсходовано 200 млрд.долл. Расходы на НИОКР составляют 2,6-2,8% от ВВП в год. Реализуемые меры позволяют обеспечить стране лидирующие позиции в большинстве ведущих производств, таких как оборонная промышленность, космонавтика, авиация,

атомная энергетика, биотехнология, медицина и фармацевтика, генная инженерия, компьютерные, телекоммуникационные и информационные системы.

В условиях обострения международной конкуренции в промышленности научно-техническая сфера становится основной движущей силой, способной обеспечить отрыв от конкурентов. В США происходит пересмотр доминировавшего в течение многих десятилетий представления о роли частного сектора как главного стимулятора научно-технического прогресса (НТП). Частный сектор без активной регулирующей и финансовой помощи государства не в состоянии обеспечить высокую конкурентоспособность ведущих отраслей.

Формированием принципов научно-технической политики и контролем за ее осуществлением, а также разработкой необходимых нормативных правовых документов в этой сфере занимаются два комитета конгресса – Комитет по науке, космосу и технологиям в палате представителей и Комитет по торговле, транспорту и науке в сенате. Главным координатором военно-технической политики является Совет нацбезопасности США, а координаторами в сфере гражданских отраслей промышленности и в области фундаментальных исследований – Национальный научный фонд (ННФ) и Управление по науке и технике администрации США.

Основные направления госполитики в области НТП формируются внутри научно-технического комплекса, основу которого составляют Минобороны, ННФ, НАСА, минэнерго, минторг. Они определяют основные требования к государственно-правовому регулированию развития НИОКР. Эти ведомства получают 90% средств, ежегодно расходуемых из федерального бюджета на указанные цели. НАСА ежегодно получает на научно-исследовательскую деятельность 13 млрд.долл.

На федеральные органы власти возложена задача обеспечения широкомасштабного финансирования НИОКР не только для военных нужд, но и для гражданских отраслей промышленности, в первую очередь в тех сферах, которые могут обеспечить технологический прорыв. Финансирование НИОКР осуществляется под конкретные задачи по обеспечению создания новых образцов изделий, доведению их до промпроизводства и коммерческого внедрения на внутреннем рынке страны.

Федеральные ведомства реализуют программу НИОКР в рамках своих задач и функций, определяемых бюджетом и соответствующими федеральными законами. Для 18 федеральных гражданских и военных ведомств страны – главных заказчиков фундаментальных исследований, программ НИОКР, новой техники и технологии для гражданских и военных целей, ежегодно утверждается в конгрессе свой бюджет. Это относится к долгосрочным научно-техническим программам стоимостью 50-500 млн.долл.

В 2002г. ускоренными темпами продолжало развиваться научно-техническое сотрудничество США с **Россией**. Это произошло благодаря тому, что российские НИИ стали более открытыми, получили возможность взаимодействовать с зарубежными партнерами и переориентировали многие исследования с военного на гражданское направление. Примерами успешного сотрудничест-

ва могут служить совместные американо-российские разработки в области аэрокосмической промышленности, атомной энергетики, программирования и информационных технологий, а также в сфере фундаментальных исследований в области естественных наук (математики, физики, химии, биологии).

Энергетика Калифорнии

Производственные и распределительные системы в нефтяной, газовой и электроэнергетической отраслях промышленности США включают в себя предприятия, специализирующиеся на добыче и переработке продукции в указанных сферах, компании различной организационно-правовой формы, занятые в области транспортировки, хранения и продажи произведенной продукции. Данные системы представляют собой структуру технологически связанных между собой вертикально интегрированных компаний, осуществляющих производство энергии, ее передачу и распределение по конечным потребителям.

Имеются два типа предприятий, производящих электроэнергию и газ, которые либо находятся в собственности компании, либо управляются ими: предприятия системы коммунального хозяйства (utilities) и предприятия, которые не входят в эту систему (nonutilities). Системы распределения электроэнергии и природного газа и взаимодействие между производителями, дистрибуторами и потребителями в этих сферах, в целом, идентичны, хотя имеют некоторые особенности. Много общего имеют между собой и производственные системы добычи, переработки и транспортировки нефти и газа.

Нефтяная промышленность США имеет широко разветвленную структуру. Она включает предприятия, специализирующиеся на геологоразведке и разработке месторождений, добыче нефти, ее транспортировке к потребителям, нефтепереработке, транспортировке и хранении полученных нефтепродуктов. США удовлетворяют потребности в сырой нефти за счет собственного производства на 55%. Остальная часть нефти ввозится из Мексики, Саудовской Аравии, Канады, Венесуэлы и ряда других стран. В стране насчитывается 150 нефтеперерабатывающих заводов, причем за последние 20 лет их количество сократилось на 50%. В предстоящие 20 лет потребление нефти увеличится на 30%. Принимая во внимание перегрузки устаревших производственных мощностей в нефтепереработке Соединенным Штатам придется столкнуться с необходимостью их существенного расширения и обновления.

Одним из крупнейших рынков нефти и нефтепродуктов США является рынок штата Калифорния. Он контролируется шестью крупнейшими компаниями, на которые приходится 93% этого рынка: «АРКО/Би-Пи/Амоко» — 22,6%, «ШевронТексако» — 19,9%, «ЭквилонШелл» — 15,8%, «ЭкссонМобил» — 9,7%, «ТоскоЮнокал» — 7,7%, «Валеро» — 7,3%. Большинство из перечисленных компаний относится к вертикально интегрированным, в которых в единой технологической цепи связаны их предприятия, начиная от добычи нефти, ее переработки и продажи нефтепродуктов оптом и в розницу через существующую сеть.

Газпром США имеет трехуровневую структуру. На первом уровне находятся компании, ведущие

геологоразведку и разработку месторождений природного газа. На втором — компании, контролирующие магистральные газопроводы от месторождений к районам массового потребления этого вида углеводородного топлива (всего таких компаний насчитывается 180). Третий уровень формируют распределительные компании, доставляющие газ непосредственно потребителям (их всего — 120).

Американский газовый сектор значителен по масштабам и капиталовложениям. Его совокупные активы превышают 250 млрд.долл., а общая протяженность газопроводной транспортной системы составляет 2,3 млн.км., причем основная ее часть приходится на распределительные трубопроводы. Газовая отрасль США располагает 400 подземными газохранилищами, большинство из которых расположены в непосредственной близости от конечных потребителей этого продукта. В периоды непииковой нагрузки в эти хранилища закачивается газ, который забирается во время наибольшего потребления. В ближайшие 20 лет оптопотребление газа в США увеличится на 50%.

Шт. Калифорния является крупнейшим рынком не только нефти, но и газа. Газовый рынок этого штата контролируется пятью компаниями, на долю которых приходится 99% всей добычи и транспортировки газа в нем: Pacific Gas and Electric, Long Beach Gas, San-Diego Gas and Electric, South-West Gas Corporation и Southern California Gas.

Предприятия электроэнергетической сферы осуществляют три основные функции: производство электроэнергии, ее передача и распределение по конечным потребителям. Распределение электроэнергии осуществляется с помощью заключенных в единую систему токогенерирующих мощностей, линий электропередач и распределительных сетей. Линии высокого напряжения составляют 250 тыс.км. Планируется произвести реконструкцию и расширить сеть ЛЭП, а также ввести в строй 1800 новых электростанций, большинство из которых будет работать на угле.

Частным компаниям в области электроэнергетики принадлежит 75% рынка электроэнергии и прибыли всей отрасли. Эти компании концентрируются в крупнейших индустриально развитых районах по всей территории США, за исключением шт. Небраска. В шт. Гавайи все действующие компании в области электроэнергетики являются частными.

В коммунальном секторе электроэнергетики существуют следующие типы компаний, классифицируемые в зависимости от характера их собственности (electric utilities): компании, принадлежащие инвесторам (investor-owned); государственные (некоммерческие) компании (publicly owned); кооперативы (cooperatives); госкомпании (federal). Существуют компании-производители электроэнергии не занятые в коммунальной сфере (nonutility power producers).

Государственные электроэнергетические компании коммунального сектора работают по принципу некоммерческих организаций, созданных для обслуживания отдельных районов и близлежащих потребителей. Они подразделяются на производящие электроэнергию и не производящие ее (в отличие от частных компаний, которые владеют производством и распределением электроэнер-

гии). Компании, не производящие электроэнергию, составляют половину всех компаний этого типа.

Предприятия системы коммунального хозяйства владеют 70% линий электропередач, 13% находится в ведении федеральных служб и 14% — в ведении кооперативов и местных властей. Четверть предприятий системы коммунального хозяйства из 3200 являются производителями электроэнергии. Большинство являются ее эксклюзивными дистрибуторами, закупающими электроэнергию на оптовом рынке с целью ее продажи потребителям, часто по собственным линиям передач.

Кооперативные предприятия системы коммунального хозяйства находятся во владении членов кооператива. Крупнейшими заемщиками таких предприятий являются: Национальная финансовая кооперативная корпорация коммунального хозяйства для отдаленных районов (National Rural Utilities Cooperatives Finance), Федеральный финансовый банк (Federal Financing Bank) и Банк для кооперативов (Bank for Cooperatives).

Предприятия, не входящие в систему коммунального хозяйства (nonutilities), это частные предприятия, которые производят электроэнергию для собственных нужд и/или для продажи предприятиям системы коммунального хозяйства или компаниям, специализирующимся в других отраслях промышленности США.

Вопросы производства и распределения электроэнергии находятся под юрисдикцией действующей в каждом штате комиссий по вопросам коммунальных хозяйств (state public commissions). Эти комиссии устанавливают тарифы на электроэнергию и выполняют регулирующие функции в отношении производства, передачи и распределения электроэнергии между конечными потребителями.

После энергетического кризиса в Калифорнии проведены серьезные изменения в системе электроэнергетики данного штата. Число крупнейших компаний-поставщиков электроэнергии в штате Калифорния после энергетического кризиса в нем сократилось до трех: Pacific Gas and Electric, Edison и San-Diego Gas and Electric. Им принадлежит 80% линий электропередач в штате. За бесперебойное функционирование ЛЭП отвечает Калифорнийский независимый оператор системы (California Independent System Operator) — некоммерческая общественная корпорация, в компетенцию которой входит также мониторинг за ценами на электроэнергию.

Цены на энергетическую продукцию для ее конечных потребителей складываются из: операционных расходов (расходы, связанные с приобретением топлива для ее производства, передачей и распространением энергии, содержанием необходимых служб, в т.ч. для реализации продукции, а также стоимость рабочей силы и административные расходы), эксплуатационных расходов, амортизационных отчислений, налогов на прибыль будущих периодов, федеральных и местных налогов на энергоносители и нормы прибыли.

Данные о структуре затрат, учитываемых в тарифах на электроэнергию и газ, в официальных источниках США не публикуются. На основании обработки данных, полученных от профильных научных институтов, ведущих суммарные расчеты 210 компаний, занятых в производстве электр-

энергии, и 52 компаний — в газовой отрасли, можно сделать вывод о том, что 80% затрат, учитываемых в тарифах на электроэнергию и газ, приходится на ее производство и 18% — на ее передачу. Структура затрат по электроэнергии: операционные расходы — 66,5% (из них 25% приходится на топливо), эксплуатационные расходы — 6%, амортизационные отчисления — 10,3%, налоги — 16,7%, прочие расходы — 0,5%. Данные о затратах на оплату труда считаются конфиденциальными.

Что касается структуры затрат, учитываемых в тарифах по природному газу, то здесь на операционные расходы приходится 80,2% (в т.ч. 40% — на топливо), эксплуатационные расходы — 2,6%, амортизационные отчисления — 6,3%, налоги — 10,4%, прочие расходы — 0,5%.

Издержки по отдельным составляющим цен на энергетическую продукцию в разных штатах различны, что ведет к заметному разбросу цен в зависимости от места производства. В отдельных штатах степень регулирования цен на энергетическую продукцию также существенно различна. В шт. Калифорния основным ценообразующим фактором в топливно-энергетическом комплексе является рыночная стоимость энергоносителей. И здесь существуют государственные структуры, контролирующие ситуацию на этом рынке. Общественная комиссия по коммунальным услугам штата может одобрить или отклонить любые изменения цен на коммунальные услуги. Осуществляется также мониторинг за ценами на электроэнергию.

В Калифорнии цены на электроэнергию для конечных потребителей вдвое превышает стоимость ее производства. В эту цену включается затраты на доставку до потребителя (75% от стоимости производства), стоимость транспортировки (16%), сбор на общественные нужды (1%), дополнительный сбор (20%). В конечную стоимость газа для потребителей в этом штате, помимо стоимости выработки и транспортировки, включается еще и сбор на общественные нужды в 3%.

Ключевую роль в регулировании процессов ценообразования в энергетическом секторе США играет Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В 2000г. она предложила внести изменения в систему продаж и ценообразования на оптовом энергетическом рынке Калифорнии, в котором сложилась напряженная ситуация с энергоснабжением. В результате оптовая цена на электроэнергию бала ограничена верхним пределом в 150 долл. за 1 мвтч. на 2-летний период.

В соответствии с одним из изданных Комиссией приказов (1996г.) предприятиям топливно-энергетического комплекса было разрешено соотносить на затраты, помимо общепринятых в западной системе бухучета, «неоплаченные затраты», которые вызывали большую озабоченность у предприятий данного сектора. Под такими затратами понимаются издержки, понесенные предприятием в связи с необходимостью предоставления услуг конкретному потребителю, которые не могут быть покрыты, если этот потребитель предпочел альтернативного поставщика электроэнергии. Приказ позволяет покрывать неоплаченные затраты за счет их отнесения на потребителей, акционеров, налогоплательщиков и/или поставщиков, не входящих в систему коммунального хозяйства. По приказу разрешено соотносить на затраты

внесение потребителями специального платежа при переключении на другого поставщика.

Госэнергорегулирование

Органам госуправления принадлежит заметная роль в планировании и регулировании деятельности энергетического сектора США, несмотря на проходящие в нем в последние годы процессы дерегулирования. Эти функции осуществляются на федеральном уровне, на уровне штатов и местных органов власти. Оптовая передача электроэнергии регулируется на федеральном уровне, ее распределение между розничными потребителями — на уровне штатов. Вопросы транспортировки энергоносителей по трубопроводам регулируются как на федеральном уровне, так и на основании законодательств отдельных штатов.

Хотя основной объем производственной деятельности в энергетическом секторе осуществляется частными коммерческими предприятиями, характерной особенностью является то, что под прямым госуправлением и контролем продолжают находиться многие крупные тепловые и гидроэлектростанции, магистральные линии электропередач, региональные распределительные энергетические сети, а также обширные военно-стратегические топливные резервы и месторождения энергетического минерального сырья.

В соответствии с действующим законодательством основная административная ответственность за выработку долгосрочной энергетической стратегии и реализацию национальной энергетической политики возложена непосредственно на главу исполнительной власти в лице президента страны и на 6 федеральных ведомств — минэнерго, минторг, госдепартамент, минсельхоз, МВД, а также Агентство по охране окружающей среды. Указанные ведомства контролируют реализацию исследовательских программ в области совершенствования традиционных энергетических технологий, использования возобновляемых энергоносителей и атомной энергии, энергосбережения в быту, в промышленности и на транспорте, а также по переработке отходов и охране окружающей среды. На минэнерго приходится основной объем текущего целевого федерального финансирования энергетики страны. Именно эта правительственная структура играет ключевую роль в современной системе госконтроля и перспективного планирования развития всего американского энергетического комплекса. Через указанное министерство осуществляется косвенное регулирование данной отрасли путем выделения еще 23 млрд.долл. в год в форме налоговых скидок предприятиям частного бизнеса.

Федеральные расходы на энергетику США,

в млн.долл. в текущих ценах

1997г. 1998г. 1999г. 2000г. 2001г. 2002г. 2003г.*

Бюджетные расходы.....4222282335003164311130153009

Прямое кредитование ..1029199215621401133712251451

* запланировано

Основным органом, определяющим общегосударственную политику в данной области, является независимое агентство в системе минэнерго — Федеральная комиссия по регулированию энергетики (Federal Energy Regulatory Commission, FERC), в полномочия которой входит регулирование транспортировки и продажи природного газа, транспортировки нефти по трубопроводам, пере-

дачи и оптовой продажи электричества во внутренней торговле на уровне штатов. FERC выдает лицензии и инспектирует частные, муниципальные и принадлежащие штатам гидроэнергетические объекты, осуществляет надзор за вопросами, связанными с экологией на таких объектах, контролирует финансово-бухгалтерскую отчетность и деятельность юридических компаний в отрасли, согласовывает выделение строительных площадок под объекты энергетики, издает нормативные документы акты касательно оборота энергоносителей.

Деятельность FERC базируется на хорошо разработанной правовой базе. В области гидроэнергетики ключевыми являются законы, регулирующие различные аспекты деятельности частных гидроэнергетических объектов, которые затрагивают судоходные водные магистрали, использование федеральных земель и водных ресурсов государственных дамб, интересы внутренней торговли между штатами — Federal Power Act 1935г., Public Utility Regulatory Policies Act 1935, Electric Consumers Protection Act 1986г., Energy Policy Act 1992г. Одной из приоритетных задач Комиссии на этом направлении является обеспечение безопасности дамб.

К наиболее важным законам, в соответствии с которыми Комиссия осуществляет регулирование работы газовой отрасли, являются Natural Gas Act 1938г., Natural Gas Policy Act 1978г., Outer Continental Shelf Lands Act, Natural Gas Wellhead Decontrol Act 1989г., Energy Policy Act 1992г. На основании указанных законов регулируется строительство трубопроводов и транспортировка газа во внутренней торговле. Частные компании, осуществляющие строительство, эксплуатацию и обслуживание трубопроводов внутри страны, обязаны получать в Комиссии необходимые сертификаты. В сферу ее деятельности входят строительство и эксплуатация терминалов для экспорта и импорта природного газа. С Комиссией согласовываются также уровни тарифов на услуги данной отрасли.

Комиссия утверждает тарифы на оптовые запредельные нужды между штатами для частных предприятий, компаний, торгующих электричеством, энергетических «пулов» и независимых операторов. Ее деятельность в этой сфере энергетики осуществляется на основании вышеупомянутых Federal Power Act, Public Utility Regulatory Policies Act и Energy Policy Act. Под наблюдением этого ведомства находится выпуск различных ценных бумаг, заключение контрактов, слияния компаний, относящихся к данному профилю.

В нефтепроводном бизнесе деятельность компаний на внутреннем рынке на уровне штатов, а также тарифы на их услуги регулируются рядом законов, основными из которых являются Interstate Commerce Act и Energy Power Act. Главной задачей государства здесь является обеспечение установления справедливых и разумных тарифов с целью стимулирования эффективного использования нефтяных трубопроводов. Надзора со стороны правительственных органов за сооружением трубопроводов не осуществляется, поставки нефти и нефтепродуктов и цены на них не регулируются. Приоритетными являются усилия по обеспечению равного доступа поставщиков к трубопроводам, равные условия обслуживания при их ис-

пользовании и обоснованные тарифы за прокачку по ним нефти и нефтепродуктов.

Соответствующие регулирующие органы в отдельных штатах имеют различные объемы полномочий и число решаемых задач. Комитет шт. Теннесси по регулированию занимается только вопросами установления тарифов и определения стандартов услуг в отношении частных газовых и электроэнергетических предприятий Между тем, аналогичное ведомство в штате Индиана выполняет более широкие функции, регулируя многочисленные аспекты работы энергетических предприятий в этом штате. На местном уровне действует комитет по защите от загрязнения воздуха графства Спокан, контролирующей выполнение различными предприятиями, в т.ч. энергетическими, федеральных законов, законов штата и местного законодательства, касающихся загрязнения воздуха.

Вопросами регулирования деятельности атомной энергетики входят в полномочия Комиссии США по регулированию атомной энергетики (U.S. Nuclear Regulatory Commission), ключевой задачей которой является обеспечение безопасности работы атомных электростанций США.

Что касается инвестиций, то государство лишь в небольшой степени регулирует процесс их привлечения в данную сферу, осуществляя необходимый мониторинг. Оно отвечает за подготовку соответствующих программ, в которых содержатся оценки перспектив инвестирования. В программе макроэкономических показателей развития нефтяного сектора США на период до 2020г. предусматривается вложение прямых инвестиций в 2010г. в объеме 1,928 млрд.долл., в 2015г. — 2,231 млрд.долл. и в 2020г. — 2,483 млрд.долл.

Применительно к электроэнергетической и газовой отраслям экономики США понятие «промышленная группа» имеет несколько иной смысл в отличие от принятого в России толкования. Американцы понимают под этим термином процесс слияния предприятий системы коммунального хозяйства — Investor Owned Utilities (IOU) или поглощения крупными предприятиями более мелких. В связи с возрастающей конкуренцией на рынках электроэнергии и природного газа эти корпоративные процессы в последние годы приобрели крайне важное значение. Эксперты выделяют две категории таких слияний.

1. Слияние двух или нескольких IOU, либо слияние IOU с независимыми производителями энергии — Independent power producers (IPP). Такие слияния мотивируются желанием сконцентрировать и увеличить производственные и/или передающие и распределительные мощности и приводят к созданию более крупных предприятий коммунального хозяйства.

2. Слияние предприятий энергетической системы коммунального хозяйства с предприятиями газпрома (конвергенционное слияние). Результатом такого слияния является создание крупных региональных и даже национальных компаний, которые производят, транспортируют, распределяют и продают электроэнергию и природный газ. Такие комбинированные компании являются владельцами систем передачи и распределения — линий электропередач и систем трубопроводов.

Отношения между компаниями, занятыми в сфере производства и распределения электричест-

ва и газа и региональными властями регулируются тремя основными законами: о холдинговых компаниях в сфере коммунального хозяйства 1935г. (Public Utility Holding Company Act of 1935); о политике регулирования в сфере коммунального хозяйства 1978г. (Public Utility Regulatory Policies Act of 1935); о госполитике в сфере энергетики 1992г. (Energy Police Act of 1992).

Эти отношения строятся также на основании директивных указаний Федеральной комиссии по регулированию энергетики, правил региональных комиссий по обслуживанию потребителей и региональных передающих организаций. Все договоренности, соглашения, контракты подготавливаются и оформляются в соответствии с указанными законами и установленными правилами. Преимущественным с точки зрения региональных властей является регистрационный порядок, когда продавец и потребитель энергии заключают контракт (чаще через агента) и согласовывают его (путем регистрации) с местными органами власти.

Возможно и заключение соглашений между отдельными компаниями, предприятиями и региональными органами власти. В конце 2001г. энергетическая компания Arizona Public Service и еще пять компаний-владельцев ЛЭП Юго-Западных штатов США заключили такое соглашение, предусматривающее создание новой, работающей на коммерческих началах, региональной организации по передаче электроэнергии — Regional Transmission Organization (RTO) для обслуживания запада США под торговым названием West Connect. Ранее RTO являлись неприбыльными, некоммерческими организациями. Подписан меморандум о взаимопонимании и проходит процесс подготовки и согласования пакета документов для регистрации в FERC.

В 2001г. всем энергосистемам, действующим под юрисдикцией FERC, было предписано либо присоединиться к вновь утвержденным RTO, либо потерять все предоставленные Комиссией привилегии на оптовом рынке.

С целью создания конкуренции среди провайдеров коммунальных услуг в штате Нью-Йорк была образована Комиссия по коммунальному обслуживанию потребителей электроэнергией, теплом, газом, водой — New York State Public Service Commission (PSC), разработавшая план действий, в соответствии с которым потребители получили возможность пользоваться услугами новых обслуживающих компаний — Energy Service Companies (ESCO). У потребителей сохранилась возможность продолжать пользоваться услугами традиционных предприятий системы коммунального хозяйства (которые обязаны по первому запросу предоставлять потребителям информацию об альтернативных ESCO). В случае отказа традиционного поставщика от предоставления услуг, потребитель может заключить контракт ESCO.

Такие типовые контракты тщательным образом регламентированы и должны быть согласованы с PSC в отношении условий поставок, платежей, сервисного обслуживания, разрешения споров и сохранения конфиденциальности информации с целью максимальной защиты прав конечного потребителя. Контракт подписывается либо непосредственно с ESCO, либо через агента-посредника, причем цена за 1 квтч. электроэнергии у агента может быть ниже, чем у предприятия систе-

мы коммунального хозяйства или у ESCO. Услуги подобных агентов сертифицируются, а сам агент должен быть зарегистрирован в госдепе шт. Нью-Йорк.

Аналогичное право выбора поставщиков через систему utilities и nonutilities было предоставлено в 1996г. нью-йоркским потребителям природного газа. Условия и содержание контрактов для покупателей, проживающих в определенном районе (residential customers) и лиц, имеющих бизнес в нем (commercial customers), различаются. Для работы на рынке поставок природного газа в шт. Нью-Йорк агенты-посредники должны иметь разрешение Департамента коммунального хозяйства штата. Оно выдается после рассмотрения заявления агента к которому должна быть приложена финансовая информация, подтверждающая его надежность и кредитоспособность. Это разрешение передается в региональные предприятия коммунального хозяйства, которые имеют свои критерии и стандарты в отношении деятельности агентов.

Цены в энергетике

Ценовая политика в сфере энергетики, проводимая энергетическими компаниями в отношении потребителей, подпадающих под одну и ту же категорию, практически одинакова. Предоставляемые ими преференции для различных категорий потребителей, находят отражение в тарифах на разные виды энергии, которые заметно отличаются друг от друга. В газовом и электроэнергетическом секторах самые низкие средневзвешенные тарифы установлены для промпредприятий — 2,66 и 13,09 долл. за 1 млн. БТУ (британская термальная единица, 293 млн. БТУ = 1 квтч.). Для предприятий, занятых коммерческой деятельностью и в сфере услуг, данные тарифы в 2 раза выше — 5,26 и 21,76. Тарифы для частных лиц являются самыми высокими — 6,60 и 23,58.

Формально скидок и льгот для различных категорий конечных потребителей энергии не существует, хотя физлица с низкими доходами получают субсидии в рамках федеральной программы помощи в сфере энергетики. По данной программе из федеральных средств компенсируется незначительная часть расходов таких лиц по оплате счетов энергетических компаний.

Сами энергетические компании имеют определенные льготы. Закон о политике регулирования в сфере коммунального хозяйства 1978г. позволил образовывать «предприятия, соответствующие установленным критериям», которые имеют значительные льготы в сравнении с другими предприятиями. К их числу относятся льготы по тарифам на закупаемую электроэнергию и гарантированные рынки сбыта продукции. Те производители электроэнергии, которые не задействованы в коммунальном хозяйстве, получили более льготные условия, чем их конкуренты на оптовом рынке. К таким производителям не применяются ограничения Федеральной комиссии по доступу на рынок невозобновляемых источников энергии.

К наиболее известным масштабным программам в этой сфере экономики относится опубликованная в 1998г. министерством энергетики программа «Всесторонняя национальная энергетическая стратегия. План национальной энергетической политики», где было выделено 5 основных

стратегических целевых направлений долгосрочной политики США в данной области: улучшение эффективности существующей энергетической системы при сохранении целостности окружающей среды и повышении уровня энергетической безопасности; гарантированное бесперебойное энергетическое снабжение, независимое от возможных внешних угроз сокращения поставок энергоносителей или инфраструктурных сбоев; оказание содействия внедрению энергосберегающих и природоохранных технологий энергетического производства; обеспечение непрерывного проведения фундаментальных научно-технических исследований и технологических разработок для освоения новых экономичных и экологически чистых энергетических источников; развитие международного торгово-экономического и организационно-технологического сотрудничества по глобальным проблемам энергетической безопасности.

В рамках первого направления ставились три задачи: поддержка конкурентоспособной и эффективной системы электроснабжения путем введения нового реструктурирующего законодательства, внедрения новых более эффективных угольных и газовых электрогенераторных установок, модернизации действующих АЭС; снижение энергетических потерь при транспортировке энергоносителей; уменьшение в промышленности и коммунальном хозяйстве связанного с развитием энергетики уровня неблагоприятного экологического воздействия на окружающую среду в различных районах мира, представляющих особый интерес с точки зрения обеспечения энергетической безопасности США.

В 1999г. администрацией был одобрен Всеобъемлющий план по развитию конкуренции в электроэнергетической области (Comprehensive Electricity Competition Plan), предусматривающий мероприятия по развитию свободной конкуренции на энергетическом рынке США. Его основной целью является создание полностью конкурентного энергетического рынка и, как результат, снижение тарифов на электроэнергию. Указанный план нацелен на стимулирование развития инновационных процессов в отрасли, повышение надежности функционирования систем передач электроэнергии и улучшение состояния окружающей среды. Организация и контроль за проведением соответствующих мероприятий возложены на Федеральную комиссию по регулированию в сфере энергетики.

По инициативе Дж.Буша через несколько дней после его вступления в должность, была создана специальная группа для разработки новой энергетической политики страны во главе с вице-президентом Д.Чейни. В качестве основания приводились веские аргументы, согласно которым в третьем тысячелетии США предстоит столкнуться со сложными энергетическими проблемами. Если в ближайшее время не будет разработана соответствующая программа действий, то развитие неблагоприятной ситуации в топливно-энергетическом комплексе страны может принять необратимый характер и тем самым создастся реальная угроза энергетической безопасности США. В мае 2001г. по итогам работы группы был подготовлен документ «Национальная энергетическая политика», в котором нашел отражение подход Администрации

Дж.Буша к направлениям дальнейшего развития энергетической отрасли США. В нем повторяются в той или иной мере многие положения программы 1998г.

Концепция разработанного документа базируется на трех основополагающих принципах. Предлагаемая энергетическая политика представляет собой долгосрочную программу действий всеобъемлющего характера. Она направлена на улучшение энергообеспеченности страны за счет комплекса мер, основанных, прежде всего, на использовании современных экологически чистых технологий. Предлагаемая разработчиками программа действий в сфере энергетики гармонично вписывается в экономическую политику администрации и не входит в противоречие с жесткими требованиями, предъявляемыми в стране к охране окружающей среде.

Новая энергетическая политика предполагает концентрацию усилий на решении 5 ключевых задач.

1. Совершенствование системы энергоснабжения. Наиболее оптимальным путем достижения этой цели провозглашается повышение эффективности использования энергоресурсов.

2. Модернизация энергетической инфраструктуры. Для решения этой задачи предполагается стимулировать реконструкцию объектов топливно-энергетического комплекса страны, инфраструктура которого, по оценкам экспертов, устарела и не отвечает масштабу стоящих перед американской экономикой задач. Одной из причин сложившейся ситуации считается необоснованно завышенная роль государства в управлении энергетикой. Признается необходимость сохранения государственного регулирования отрасли, однако оно должно носить более гибкий характер.

3. Улучшение снабжения хозяйственного комплекса энергоресурсами. Данную задачу предполагается решить преимущественно за счет увеличения внутренней добычи нефти, газа и угля. Планируется увеличить производство электроэнергии за счет ввода новых гидро- и атомных электростанций, более активно задействовать использование альтернативных и возобновляемых источников энергии.

4. Повышение эффективности охраны окружающей среды и меры по оздоровлению экологии. Решение этой задачи предполагает, что увеличение добычи энергоресурсов не будет осуществляться в ущерб экологии.

5. Обеспечение энергетической безопасности. Имеется в виду максимальное снижение влияния колебаний цен на энергоносители на мировом рынке и нестабильности поставок энергоресурсов странами-производителями на экономическое развитие США. Выполнения решения указанной задачи предполагается добиться, прежде всего, за счет снижения зависимости от зарубежных источников энергоснабжения и их диверсификации.

В комментариях к Национальной энергетической политике подчеркивается, что определенные ею задачи носят стратегический характер и не могут быть решены в течение короткого промежутка времени. Сам документ является программным и определяет лишь основные направления предлагаемых действий. На конкретных этапах его реализации не исключается корректировка промежуточных приоритетов. Принятие данного документа

связано с выделением значительных бюджетных ассигнований и предполагает его одобрение конгрессом. В 2001г. он был принят палатой представителей, однако дальнейшее его продвижение в конгрессе застопорилось.

Действует ряд федеральных программ, предусматривающих оказание прямой финансовой помощи энергетической отрасли, в т.ч., программа минздрава по оказанию помощи малоимущим группам населения касательно оплаты за используемую в домах электроэнергию, программа минэнерго, направленная на изоляцию энергетической продукции от негативного воздействия атмосферных явлений, программа минэнерго, поощряющая производство электроэнергии из возобновляемых источников.

Конкуренция в энергетике

В последние годы правительство все более снижает уровень своего вмешательства в энергетическую отрасль, последней крупной регулируемой отраслью американской экономики. Политика по обеспечению в США здоровой конкурентной среды в сфере энергетики находит свое концентрированное выражение в законодательных и иных нормативных правовых актах, действующих как на федеральном уровне, так и на уровне штатов, положения которых направлены на определенное снижение тарифов на электроэнергию, развитие инновационных процессов в данной отрасли, повышение надежности функционирования систем передачи электроэнергии.

Создание полностью конкурентного энергетического рынка во многом зависит от эффективности функционирования средств транспортировки энергии, а также от организационных и контролируемых действий в этой области со стороны FERC. Анализ нормотворческой деятельности этой Комиссии в течение последних нескольких лет позволяет констатировать все более усиливающуюся тенденцию к либерализации и повышению конкурентоспособности рынка транспортировки энергоносителей через систему трубопроводов. Об этом свидетельствуют принятые ею в 1996г. приказы №888 и №889, направленные на обеспечение открытого доступа к указанной транспортировке, а также установление стандартов поведения в данной области и вызвавшие широкий резонанс у представителей энергетического сектора. Приказ №888 монополизировал оптовую торговлю энергоносителями, требуя от предприятий-поставщиков «энергии для коммунальных нужд, владеющих, контролирующих или эксплуатирующих линии транспортировки соответствующей продукции, применять недискриминационные открытые тарифы по доступу к данному оборудованию других заинтересованных лиц, обеспечивая тем самым для этих лиц возможность самим оказывать услуги по поставке энергоносителей.

По замыслу Комиссии указанное положение должно позволить: добиться снижения расценок на энергоносители для их потребителей за счет создания конкурентной среды в процессе их транспортировки; обеспечить непрерывную надежность энергетической отрасли посредством создания ситуации, при которой регулярность поставок энергоносителей зависит от существенно более широкого числа операторов энергопередающих линий, нежели ранее; обеспечить открытую и

справедливую возможность оказания услуг по поставке энергоносителей для общественных нужд.

В рассматриваемом приказе Комиссия устанавливает «тариф по резервированию мощностей», в соответствии с которым предприятия-поставщики энергии для коммунальных нужд и остальные участники энергетического рынка резервируют конкретные права по транспортировке энергоносителей между определенными пунктами их получения и доставки.

Приказ №889, известный также как «правило по открытому доступу к регулярно обновляемой информационной системе» (OASIS), призван обеспечить ситуацию, при которой владельцы средств передачи энергоносителей и их аффилированные лица не имели бы несправедливого конкурентного преимущества при использовании таких средств для продажи энергии. Приказ налагает на указанных владельцев требования по: получению информации об их энергопередающей системе для целей осуществления собственных оптовых сделок с энергоносителями (в т.ч. данные касательно незагруженных мощностей по транспортировке) посредством обращения к той же открытой информационной системе, через которую происходит ознакомления с такого рода информацией со стороны их конкурентов, т.е. через OASIS, доступный по интернету; полному разделению их функций, касающихся проведения маркетинга оптовых продаж энергии, с одной стороны, и операций по транспортировке энергоносителей, с другой стороны.

По мнению Комиссии, основанная на резервировании система оказания услуг по поставке энергии, когда участники рынка знают, каков объем свободных передаточных мощностей, является в большей степени совместимой с требованиями открытого доступа и позволяет планировать объемы закупок и продаж энергоносителей. Указанные акты содержат и другие положения, ориентированные на упорядочение конкурентных основ при осуществлении операций по транспортировке энергоносителей.

С конца 80гг., FERC утвердила 850 заявок на продажу электричества на конкурентной основе на оптовых рынках. В дек. 1999г. Комиссией был издан приказ №2000, направленный на поощрение объединения электроэнергетических предприятий в региональные организации электропередачи, призванные эксплуатировать, управлять и стать собственниками Национальной системы передачи электроэнергии.

Принятые в течение последних лет в США законодательные акты штатов по вопросам регулирования торговли энергоресурсами также свидетельствуют о постепенной либерализации данного рынка, выражающейся, в частности, в отходе от практики установления фиксированных тарифов и развитии конкурентных основ в данной области. Указанную тенденцию подтверждают положения Закона шт. Калифорния о реструктуризации функционирования энергетической промышленности от 1996г. (The Electric Utility Industry Restructuring Act), согласно которым значительная роль в определении цен на соответствующую продукцию отводится «энергетической бирже». Деятельность этого образования строится по принципу товарной биржи, и производители энергии конкурируют между собой по вопросу продажи

своей продукции с учетом предложений цены, исходящих от заинтересованных покупателей. Изменение цен на такой бирже происходит ежедневно. Участие в торгах на бирже является добровольным для всех покупателей и продавцов за исключением приватизированных энергетических предприятий, применительно к которым не истек 4-летний срок переходного периода. Такие предприятия должны в течение указанного срока предлагать большую часть своей продукции на энергетической бирже и покупать необходимую им для удовлетворения потребностей собственных покупателей энергию также на бирже. Что касается вновь образуемых производителей энергии, то у них существует право продажи своей продукции, как через биржу, так и напрямую потребителям. Многие потребители платят за электроэнергию из расчета биржевой цены, либо непосредственно через свои местные подразделения определенного производителя, либо по частному соглашению о поставке электроэнергии, условия которого привязаны к биржевой цене.

На момент принятия Закона предприятия системы коммунального хозяйства владели и осуществляли эксплуатацию весьма значительной частью систем по передаче энергоносителей, расположенных на территории Калифорнии. С целью увеличения надежности и обеспечения новых производителей энергии равными возможностями по реализации собственных поставок данной продукции Законом был создан независимый оператор системы передачи энергии по территории штата. Предприятия системы коммунального хозяйства сохранили владение своими передаточными мощностями, однако, контроль за функционированием таких мощностей был передан ими указанному оператору.

Наделение оператора функцией по контролю за эксплуатацией передаточной системы основывалось на необходимости обеспечения ситуации, при которой владельцы такой системы не могли бы предоставлять собственным производственным мощностям преимущества по сравнению с другими производителями-конкурентами в части доступа к средствам транспортировки энергии. Согласно Закону местные линии распространения энергии продолжают управляться существующими предприятиями коммунального хозяйства, которые должны осуществлять данную функцию таким образом, чтобы покупателям предоставлялся прямой доступ к любому продавцу электроэнергии, действующему в соответствующей зоне. Указанные предприятия отвечают за поддержание надежности всей системы электричества.

Посредством проведения реформ по дерегулированию были созданы конкурентные оптовые рынки электроэнергии и обеспечен свободный доступ к системе электропередач для всех зарегистрированных потребителей. В некоторых штатах розничные потребители электроэнергии могут теперь выбирать подходящую для них электрическую компанию. Значительно увеличилось за последнее время количество независимых поставщиков и продавцов энергии, конкурирующих на этих новых рынках по ее оптовой и розничной продаже. Для обеспечения более благоприятных конкурентных условий функционирования отрасли проведена реорганизация системы передачи электроэнергии с целью ее упорядочения, предус-

матривающая, в частности, лишь одного оператора указанной системы и нескольких эксплуатирующих ее организаций.

Данная структурная реорганизация, в отличие от проводимой в 20–30 гг., вызвана не нарушениями стандартов поведения энергетическими компаниями, а экономическими и технологическими факторами. Наиболее важный из них связан с общей переоценкой эффективности функционирования регулируемых индустрии и поиском возможности ее повышения путем более активного использования рыночных механизмов, другой — со значительным диспаритетом тарифов на электроэнергию на территории США. На выработку новой стратегии на этом направлении повлияли также последние достижения в области развития и совершенствования энергетического оборудования, связанные с созданием газовых турбин нового поколения, существенно изменивших экономику производства электроэнергии.

Пока этот процесс сталкивается с определенными трудностями и существуют разные мнения по поводу проводимого правительством курса на дерегулирование. В некоторых районах Калифорнии, после введения элементов дерегулирования в 1998 г., розничные цены на электричество поднимались почти в три раза и возникали трудности с энергоснабжением. Имел место заметный рост цен на электричество на рынке электроэнергии в Нью-Йорке. Ряд специалистов предлагает отказаться в этой связи от дерегулирования данной сферы экономики, другие настаивают на продолжении начатых реформ, утверждая что существующие проблемы можно было бы решить путем проведения соответствующих структурных реформ отрасли с целью ее большей адаптации к рынку.

В США продолжает проводиться законодательная работа по связанным с регулированием энергетической сферы вопросам. На рассмотрении в Конгрессе находится законопроект об обеспечении безопасности энергетического будущего Америки (Securing America's Energy Future Act), который содержит положения, в значительной степени реализующие План национальной энергетической политики США. Во многом схожим с упомянутым законопроектом является внесенный республиканцами в 2001 г. в сенат проект закона о национальной энергетической безопасности США (National Energy Security Act). На рассмотрении Сената находится также законопроект о всеобъемлющей и сбалансированной энергетической политике (Comprehensive and Balanced Energy Policy Act), главным отличием которого от Плана национальной энергетической политики и проекта закона об обеспечении безопасности энергетического будущего Америки является то, что два последних документа разрешают бурение нефтяных и газовых скважин в зоне Национального арктического природного заповедника на Аляске. В США не установлены конкретные сроки принятия и вступления в силу данных законопроектов, т.к. многое в этой связи будет зависеть от динамики их прохождения через обе палаты конгресса.

Что касается продвижения и выполнения законодательных инициатив по реструктуризации сектора энергетики на уровне штатов, то в этом вопросе существуют две различные тенденции. Согласно первой из них под влиянием Калифор-

нийского энергетического кризиса 2001 г. некоторые штаты, уже находившиеся в процессе применения достаточно либерального законодательства о реформировании рынка электроэнергии, были вынуждены отложить реализацию соответствующих мер, а те, которые только начинали разрабатывать законодательные положения по этой проблематике, стали пересматривать приоритеты в данной области. Наибольшие опасения таких штатов касаются того, что недостаточная подача электричества может позволить отдельным поставщикам сосредоточить в своих руках контроль над рынком и поднять цены сверх приемлемого уровня.

Указанная группа штатов уделяет значительное внимание изучению вопросов о том, являются ли передаточные мощности достаточными для обеспечения «жизнеспособного» энергетического рынка и каким образом предоставить потребителям электроэнергии возможность большего выбора при реагировании на ценовые колебания. К такому рода штатам относятся Нью-Мехико, Арканзас, Северная Каролина, Оклахома. В шт. Нью-Мехико принято новое законодательство, согласно которому открытие рынка розничной торговли электроэнергией для свободной конкуренции откладывается до 2007 г. Шт. Арканзас отсрочил начало процесса дерегулирования в этой области с янв. 2002 г. до окт. 2003 г., одновременно наделив Комиссию по коммунальным услугам полномочиями по инициированию дальнейших переносов сроков осуществления данного процесса на основании анализа состояния достаточности энергопередающей системы и производственных мощностей штата для поддержки конкурентного рынка.

Другая тенденция заключается в постепенном осуществлении штатами необходимых мер по реструктуризации энергетического рынка. Шт. Аризона, Коннектикут, Делавэр, Иллинойс, Мэн, Мэриленд, Массачусетс, Мичиган, Нью-Хэмпшир, Нью-Джерси, Нью-Йорк, Пенсильвания, Род Айлэнд имели частично или полностью конкурентные розничные рынки электроэнергии еще до 2001 г. и продолжают выполнять действия по реформированию данного сектора в соответствии ранее намеченным графиком. Правовые акты округа Колумбия и штата Огайо начали предоставлять покупателям прямой доступ к конкурирующим поставщикам электроэнергии с 1 янв. 2001 г. С сент. 2001 г. предприятия системы коммунального хозяйства шт. Техас начали процесс публичной продажи части их генерирующих энергию мощностей. Положения законодательства данного штата о реструктуризации энергетического сектора содержат предписание в отношении каждой производящей электроэнергию компании, являющейся аффилированной с бывшим монопольным предприятием системы коммунального хозяйства, продать 15% ее оборудованных генерирующих мощностей не менее, чем за 60 дней до начала процесса полной конкуренции на рынке розничной торговли энергоносителями. В шт. Вашингтон в мае 2001 г. было достигнуто соглашение между крупнейшим производителем энергии компанией Puget Sound и ее шестью наиболее значительными промышленными покупателями, которое позволяет им покупать электроэнергию из любого источника.

Нефтегазовые налоги

Налогообложение нефтегазовой отрасли в США регулируется налоговым кодексом в ряду других общих для всех американских компаний нормативных актов в части, касающейся налоговой сферы. Проводимая в американской нефтегазовой отрасли налоговая политика и ее правовое регулирование направлены на стимулирование экономической активности и создание новых рабочих мест в данной отрасли.

Важнейшим актом налогового законодательства, регулирующим взимание налогов при реализации нефтегазовых проектов в США, является закон «О создании службы внутренних налогов» (The Internal Revenue Service Act of 1862), который устанавливает ставки и порядок взимания налогов с корпораций. В США действует ряд отдельных нормативных актов, регулирующих конкретные финансовые аспекты налогообложения нефтегазовых компаний. К их числу относятся: федеральный закон «О регулировании роялти по нефти и газу» (Federal Oil & Gas Royalty Management Act of 1982); закон «Об упрощении порядка взимания и соблюдению справедливости при уплате роялти» (Royalty Simplification & Fairness Act of 1996).

Важную роль в системе налогообложения в нефтегазовой отрасли играют налоги на прибыль корпораций (до 12% бюджета). Помимо налогов на прибыль нефтегазовые корпорации выплачивают в бюджет также значительные суммы из своих доходов на соцстрахование и обеспечение (до 38% доходов бюджета).

В США сложный порядок определения размера налога относительно распределенной прибыли в виде дивидендов и нераспределенной ее части, остающейся в распоряжении корпорации. Разработан налоговый механизм, обеспечивающий сбалансированность налогообложения распределяемой и не распределяемой прибыли. Предусмотрено снижение уровня налогов на прибыль после объявления корпорацией размера выплачиваемых дивидендов и исключение из налогообложения части прибыли, выплачиваемой в виде дивидендов, а также снижение налоговых ставок на распределяемую часть прибыли или дивидендов акционеров.

Налог на прибыль корпораций, работающих в нефтегазовой сфере. Для небольших корпораций установлены два уровня налогов, в 15% и 25% (с первых 50 тыс.долл. дохода, подлежащего налогообложению, взимается налог в 15%, со следующих 25 тыс.долл. — 25%, а далее 34%). С корпораций с доходами 100-335 тыс.долл. взимается дополнительно 5%, а с доходами свыше 335 тыс.долл. суммарный налог составляет 34%.

В последние годы в США ограничены налоговые льготы. Однако для нефте- и газодобычи льготы сохраняются в виде снижения налогообложения по мере истощения природных ресурсов. Уменьшение налоговых отчислений с выработкой месторождений нефти или газа может достигать до 35% от первоначальной налоговой ставки.

В соответствии с действующим законодательством, компании США уплачивают федеральные налоги на общую сумму доходов, полученных как в стране, так и за рубежом. С них может взиматься подоходный налог на уровне штата. Иностранные корпорации уплачивают налог на часть дохода,

связанного с добычей ими энергоресурсов в США. Для них предусмотрена возможность зачета части налогов, уплаченных в стране их регистрации и связанных с бизнесом в Соединенных Штатах, при исчислении базы для налогообложения.

К числу основных налогов, уплачиваемых работниками запасов нефти и газа в США относятся также подоходный налог и роялти. Что касается подоходного налогообложения, то в последнее время американская Администрация проводит линию на снижение его уровня. Расчет строится на том, что увеличение денежных средств у представителей нефтегазовой сферы за счет снижения подоходного налога позволит эффективно стимулировать развитие, в т.ч. и добывающей промышленности США. Шкала подоходного налога состоит из двух ставок в 15% и 28% и реализуется следующим образом: первоначально определяется доход, свободный от налогообложения, а затем предусматривается налог на доходы сверх этого уровня по прогрессивной шкале. Подоходный налог автоматически удерживается из доходов лиц и перечисляется налоговому ведомству США.

Сразу после начала добычи нефти из скважины взимаются роялти. Ставка роялти обычно составляет 16,6% для скважин на континентальном шельфе и 12,5% — на суше. Роялти, взимаемые с нефтяных и газовых компаний, дают значительный доход в бюджет страны. Компания «Шеврон-Тексако» — одна из крупнейших по добыче нефти на федеральных землях США, выплатила за последние 10 лет роялти в 1,5 млрд.долл.

В случае реализации проектов на условиях СРП за рубежом американские корпорации, как правило, уплачивают подоходный налог в связи с этой деятельностью не в США, а в стране, на территории которой осваиваются нефтяные или газовые месторождения. Американские энергетические фирмы заключили ряд СРП со странами Юго-Восточной Азии, Ближнего и Среднего Востока, Африки и СНГ, включая Россию. Во избежание двойного налогообложения, согласно закону, принятому в США в 1918г., в данных случаях американские корпорации освобождаются от уплаты подоходного и налога на соответствующую сумму.

По классической схеме СРП после распределения продукции налоги, как правило, не взимаются. В США получили широкое распространение гибридные схемы, имеющие сходство с концессионными соглашениями, при которых налог на прибыль подсчитывается со всех поступлений инвестора с последующим вычетом всех налоговых скидок. Из валовой прибыли вычитаются инвестиции и эксплуатационные затраты, а также амортизация. Инвестор выплачивает правительству принимающей страны налог по согласованной ставке (25%).

В США при освоении малодебитных скважин на суше и месторождений, из которых добывается тяжелая нефть, установлена сниженная ставка роялти. Это положение введено для того, чтобы обеспечить продолжение их эксплуатации в периоды снижения цен на нефть. Льготы по уплате роялти установлены при добыче нефти из глубоководных скважин в Мексиканском заливе.

Существующая система сбора и распределения роялти в США признана чрезвычайно громоздкой и будет подвергнута реформированию. Американский институт нефти предложил в качестве аль-

тернативы уплату роялти в натуральной форме (royalty-in-kind). По этой схеме компании отчисляют в пользу государства часть добытой нефти или газа, которая затем реализуется на рынке. Подобная программа, действующая в провинции Альберта (Канада) признана американцами эффективной.

Что касается практики американских компаний, работающих на условиях СРП, то в ряде случаев выплата роялти для них заменяет отчисление в пользу государства первого транша нефти. Такая разновидность роялти представляет собой уплату налога в натуральной форме. Госдоля прибыльной продукции реализуется по рыночным ценам и используется для расчетов между национальной нефтяной компанией и бюджетом.

В федеральный бюджет США отчисляется наиболее значительная часть рентных платежей, роялти от добычи нефти и газа на участках суши и континентальном шельфе (за пределами 5 км. зоны), являющихся федеральной собственностью, а также выручка от проведения торгов. Поступления с федерального бюджета США только от уплаты роялти нефтегазовыми корпорациями составляют 4 млрд.долл. ежегодно.

Налоговая политика страны является в целом нейтральной для иностранных инвестиций в нефтегазовую промышленность США. Иностранные инвесторы облагаются теми же налогами, что и местные вкладчики капитала. Проценты и дивиденды на иностранные инвестиции подлежат налогообложению в той стране, гражданином которой является инвестор. Американский гражданин-собственник иностранных акций или облигаций уплачивает американские федеральные и региональные налоги. Если доход американского инвестора был обложен иностранным налогом, американский гражданин имеет право на 15% кредит на сумму уплаченного подоходного налога, но не свыше суммы удержанного налога. Переводимые за границу проценты, дивиденды и роялти облагаются «удерживаемым налогом» в 30%, если иное не оговорено в двусторонних соглашениях об устранении двойного налогообложения.

Большинство штатов, на участках территории которых осуществляется нефтедобыча, получают 50% от доходов, собранных в пределах их границ. Исключение сделано для Аляски, где размер отчислений составляет 90%. Семь штатов получают отчисления от нефтедобычи на прибрежном шельфе (в пределах 5 км. от береговой линии).

Дополнительные доходы штаты получают за счет отчислений из федерального бюджета на цели охраны и восстановления природных ландшафтов и сохранения исторических ценностей. Индейские резервации получают 100% доходов, собираемых в результате нефте- и газодобычи на их землях. Большинство нефтедобывающих штатов (исключая Калифорнию) взимают налог на добытые полезные ископаемые (severance tax). Обычная ставка этого налога — 6% от валовых доходов по добыче углеводородов.

Цена на топливо в штатах США определяется рыночной конъюнктурой. Например, в штате Калифорния взимаемые федеральные налоги варьируются от 4 до 48 центов за галлон, налоги штата — 2-70 центов за галлон в зависимости от вида топлива. Существуют льготы при взимании налогов на некоторые виды топлива, используемые на соц-

нужды (в сельском хозяйстве, для госслужб, некоторых некоммерческих организаций). В зависимости от вида топлива, сумма налогов для потребителей может составить до 1,2 долл. за галлон.

В США существуют федеральные акцизы и акцизы штатов на моторное топливо. Акцизные налоги взимаются с поставщиков, дистрибуторов и розничных продавцов топлива. Текущие федеральные акцизы на моторное топливо (имеет еще одно название — федеральный налог на пользователей дорог), действующие с 1 окт. 1997г. до 31 марта 2005г., в зависимости от вида топлива имеют следующие ставки: бензин — 18,4 цента за галлон, дизтопливо — 24,4 цента за галлон, сжиженный газ — 11,9 центов за галлон, природный газ — 48,54 цента за 1000 куб.футов. Акцизы различных штатов на бензин варьируются от 4 центов за галлон (Флорида) до 28 центов за галлон (Род-Айленд), на дизтопливо от 7,5 центов за галлон (Джорджия) до 28 центов за галлон (Род-Айленд). За четырьмя штатами (Калифорния, Невада, Оклахома и Теннеси) оставлено право увеличивать свои налоги на моторное топливо в случае их уменьшения на федеральном уровне.

В стоимость природного газа для конечного потребителя во всех штатах США помимо затрат на его выработку и транспортировку включается сбор на общественные нужды (Public Purpose Program Surcharge) в 3%.

Добыча нефти и газа в США осуществляется в соответствии с общим сводом законов, регулирующих деятельность американских компаний в различных сферах, в т.ч. и добывающей отрасли. В стране действуют единообразные коммерческий кодекс, налоговый кодекс и кодекс о банкротстве, а также созданная с учетом указанных документов судебная система разрешения споров. Некоторые специфические аспекты разведки, добычи, транспортировки и распределения нефтяных и газовых ресурсов регулируются специальными нормативными актами на уровне как федерального правительства, так и властей отдельных штатов.

Осуществление разведки, разработки и добычи полезных ископаемых, включая нефть и газ, регулируются на федеральном уровне. Закон «Об управлении федеральными землями» (The Federal Land Policy and Management Act of 1976) регулирует вопросы землепользования на землях, находящихся в федеральной собственности (в основном на Аляске и в штатах западного побережья США). Закон «О добыче полезных ископаемых» (The Mining Law of 1872) предоставляет право гражданам США вести разведку и добычу полезных ископаемых на федеральных землях. Закон «Об аренде земли для добычи минералов» (Mineral Land Leasing Act of 1920) регулирует вопросы аренды участков федеральных земель на суше. Закон «О затопленных землях» (Submerged Lands Act of 1953) регулирует вопросы аренды федеральных земель на шельфе. Закон «О внешнем континентальном шельфе» (Outer Continental Shelf Lands Act of 1953) гарантирует свободный и недискриминационный доступ к трубопроводам и запрещает дискриминацию при транспортировке углеводородов.

Помимо указанных законов вопросы добычи нефти и газа регулируются рядом административных актов, изданных в их развитие, включая следующие: «О соглашении по нефти и газу на суше» (Onshore On & Gas International Agreements:

unproved areas); «Об операциях по добыче нефти, газа и серы на континентальном шельфе» (Oil & Gas & Sulphur operations in the Outer Continent Shelf).

Кроме федерального законодательства, в каждом из штатов, где осуществляется добыча углеводородов, действуют местные нормативные акты. Из числа актов экологического законодательства следует упомянуть: закон «О национальной экологической политике» (National Environmental Policy Act) — требует, чтобы федеральные ведомства принимали во внимание экологические факторы при подготовке проектов; закон «О чистом воздухе» (Clean Air Act) — устанавливает стандарты чистоты воздуха и предусматривает санкции за загрязнение атмосферы; закон «О чистой воде» (Federal Water Pollution Control Act/Clean Water Act) — устанавливает стандарты на воду и предусматривает санкции за загрязнение водного пространства; закон «О сохранении и восстановлении природных ресурсов» (Resource Conservation and Recovery Act) регулирует вопросы, связанные со сбросом сточных вод и отходов промышленных предприятий; закон «О всеобъемлющей экологической защите, компенсации и ответственности»; федеральный закон «О нефтяном загрязнении окружающей среды» (The Federal Oil Pollution Act of 1990) — увеличивает размеры отчисления нефтегазовых компании на охрану окружающей среды.

Действующее федеральное законодательство препятствует разработке значительной части месторождений углеводородов на Аляске и на шельфе Калифорнии главным образом по экологическим соображениям. Конгресс США заблокировал законопроект о начале разработки новых месторождений Аляски (Арктический национальный заповедник).

Госуправление в области использования природных ресурсов осуществляется на федеральном уровне и на уровне штатов США. На федеральном уровне госполитику в отношении использования природных ресурсов осуществляют два госоргана — Бюро земельного управления и Служба управления минеральными ресурсами, входящие и с системой МВД США. Основными задачами Бюро земельного управления являются контроль за состоянием федеральных земель и управление процессами использования природных ресурсов, в т.ч., добыча полезных ископаемых, заготовка и переработка лесоматериалов. Служба управления минеральными ресурсами осуществляет контроль за разработкой минеральных ресурсов на внешнем континентальном шельфе США. В ее функции входит выдача разрешений на разведку и разработку нефтяных и газовых месторождений, а также добычу углеводородного сырья.

По информации адвокатов одной из крупнейших американских юридических фирм Sidley Austin Brown & Wood в США не практикуется разработка месторождений нефти и газа на суше и континентальном шельфе на условиях СРП в том виде, в котором этот механизм применяется в России. СРП могут использоваться в отношениях между несколькими компаниями, которые совместно участвуют в разработке соответствующих месторождений, но не между компаниями и государством. Не практикуется сдача в концессию недр или выдача лицензий на разработку месторождений нефти и газа внутри страны.

Основной формой предоставления государством находящихся в его собственности недр для их последующей разработки с целью добычи нефти и газа является аренда. В соответствии с федеральным законодательством США, недр, содержащие запасы нефти и газа, могут сдаваться разработчикам указанных ресурсов в аренду на срок вплоть до их исчерпания. В законодательном порядке устанавливается регламент выплаты налогов, рентных платежей и роялти в федеральный бюджет и бюджеты штатов. Аренда для добычи нефти и газа осуществляется в США на основе документально оформленного соглашения между арендодателем и арендатором. Последнему недр предоставляются для добычи нефти и газа, в соответствии с законодательством, в срочное возмездное владение и пользование.

В США аренда допускается во всех отраслях экономики и в отношении объектов любой формы собственности. Право сдачи в аренду принадлежит исключительно собственнику. Арендодателями могут выступать госорганы (когда недр находятся в федеральном владении), уполномоченные на выполнение этой функции. На федеральном уровне данные вопросы отнесены к компетенции МВД США. Когда недр находятся в собственности частных лиц, для осуществления их разработки с целью добычи минеральных ресурсов необходимым является получение соответствующих разрешений от компетентных органов государственной власти. Выдаче таких разрешений предшествует подача в указанные органы обращений заинтересованных лиц, содержащих, среди прочего, подробное описание тех видов деятельности, которые планируется осуществлять с использованием таких недр. Во многих штатах процедура рассмотрения указанных заявок предусматривает необходимость обязательного ознакомления с ними местной общественности с целью возможного получения от нее комментариев по данному вопросу.

Арендаторами могут выступать как национальные, так и иностранные юр. и физлица. Если на аренду недр, содержащих природные ресурсы, претендует иноинвестор то в этом случае они должны стать учредителями или соучредителями в США юрлица, которое и будет выступать арендатором. Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором в США является заключаемый между ними договор, который имеет форму лизингового контракта.

Нефтегазпром

В качестве потенциальных инвесторов по крупным проектам разработки месторождений углеводородного сырья на условиях раздела продукции выступают американские нефтяные компании: «Эксон-Мобил», «Шеврон-Тексако», «Коноко-Филлипс», «Нортерн Петролеум». Заинтересованность вышеназванных компаний в реализации проектов СРП обусловлена высокой рентабельностью таких проектов, а также возможностью вложения инвестиций в российский топливно-энергетический комплекс при наличии правовых гарантий, обеспечивающих стабильность налоговых требований.

Проекты СРП, реализуемые с участием американских компаний. Проект «Сахалин-1»: «Эксон Нефтегаз» (дочерняя компания американской корпорации «Эксон-Мобил») — 30%; «Сахалин

Ойл Девелопмент Кооперейшн Компани» (Япония) — 30%; ОНГК Видеш Лимитед (Индия) — 20%; ЗАО «Сахалинморнефтегаз-Шельф» (Россия) — 11,5%; ЗАО «РН-Астра» (Россия) — 8,5%.

Оператором Соглашения является компания «Эксон Нефтегаз». На 31 дек. 2001г. инвестиции в проект составили 630 млн.долл., инвестиции в 2002г. — 725 млн.долл., в 2003г. ожидаются в — 1 240 млн.долл.

Проектом «Сахалин-1» предусматривается разработка трех морских месторождений на северо-восточном шельфе России — Чайво, Аркутун-Даги и Одопту. Обустройство и добыча на месторождениях по проекту «Сахалин-1» включает четыре стадии.

Цель Стадии 1 — разработка запасов нефти Чайво (с получением первой нефти в конце 2005г.) и Одопту (с получением первой нефти в конце 2006г.) с высоким уровнем надежности с использованием как скважин с большим отходом забоя от вертикали, бурящихся с береговой площадки, так и горизонтальных скважин, бурящихся с морской платформы «Орлан». На стадии 1 будут обеспечены объемы газа для реализации на внутреннем рынке России. Подготовка продукции будет осуществляться с помощью двух Береговых комплексов подготовки на месторождениях Чайво и Одопту, проектной мощностью 12 млн.т. в год и 4,5 млн.т. в год (250 тыс.бар/день и 90 тыс.бар/д) нефти. Для транспортировки и отгрузки нефти будет использоваться специальный трубопровод и сооружение терминала в Де-Кастри.

Цель Стадии 2 — экспорт газа с месторождения Чайво (планируется в 2008г.), обусловленный наличием предварительно заключенных долгосрочных контрактов на реализацию газа. Сооружения включают дополнительную морскую платформу, береговые сооружения по подготовке газа, компримированию газа и экспортный газопровод.

Цель Стадии 3 — освоение запасов нефти Аркутун-Даги с морской платформы для поддержания стабильного уровня добычи нефти. Начало реализации стадии 3 ожидается в 2013г. и будет зависеть от фактических эксплуатационных показателей месторождений Чайво и Одопту.

Цель Стадии 4 — разработка запасов газа на последних стадиях проекта. Разработка запасов газа Аркутун-Даги намечается на 2032г. с помощью подводных опорных плит (подводно-устьевых комплексов) и существующей платформы с последующей разработкой запасов газа Одопту с двух новых морских платформ.

11 нояб. 2002г. компания представила Российской стороне на одобрение программу работ и смету расходов по обустройству и добыче проекта «Сахалин-1», в соответствии с которыми капиталовложения в обустройство и добычу составят 12 млрд.долл., эксплуатационные расходы оцениваются в 9,9 млрд.долл., затраты на ликвидацию — 2,7 млрд.долл.

Практика сотрудничества с компанией «Эксон» свидетельствует о том, что этот инвестор готов сделать очень крупные капиталовложения в проект, при условии выполнения всех положений СРП, в т.ч. утверждения пакета нормативных актов. По степени жесткости своих переговорных позиций эта компания превосходит всех остальных инвесторов в нефтегазовые проекты. «Эксон» обладает очень значительным инвестиционным

потенциалом, который он может реально вложить.

Проекты СРП с участием американских компаний, находящиеся в стадии подготовки. 1. Участок недр «Северные территории». Инвестор проекта — ООО «Нортерн Петролеум» (США). Компания создана с участием ОАО «НК Лукойл», ОАО «Архангельскгеолодобыча», «Коноко Арктик» (США). Доли участия учредителей в уставном капитале инвестора соглашения не определены.

Финансирование проекта на стадии подготовки проекта СРП планируется учредителями компании. При реализации СРП предположительно 40% затрат возьмут на себя учредители инвестора, а 60% планируется привлечь из заемных средств. Согласно указанному выше законопроекту данное месторождение в случае наличия заинтересованности у потенциального инвестора проекта разработать месторождение на условиях СРП должно пройти «двух аукционный» порядок предоставления недр в пользование.

2. Штокмановское газоконденсатное месторождение. Инвестор проекта — ЗАО «Севморнефтегаз», созданное с участием ЗАО «Росшельф» и ОАО «Роснефть-Пурнефтегаз». Финансирование проекта на этапах подготовки СРП будет за счет средств материнских компаний ЗАО «Севморнефтегаз». На этапе реализации СРП предполагается 100% финансирование за счет привлеченных средств. Компания «Коноко-Филипс» (США) осуществляет подготовительную работу для переговоров с инвестором проекта о сотрудничестве по освоению Штокмановского газоконденсатного месторождения.

3. Кириинский блок проекта «Сахалин-3» Инвесторы проекта: «Мобил сахалин нефтегаз» (США) (дочерняя компания американской корпорации «Эксон-Мобил») — 33 1/3%; «Тексако эксплоейшн сахалин» (США) (дочерняя компания американской корпорации «Шеврон-Тексако») 33 1/3; ЗАО «Востокшельф» (Россия) 162/3; ЗАО «Сахалинморнефтегаз-КМК» (Россия) 16 2/3. Оператор проекта — компания КОО ПегаСтар Нефтегаз.

Проекты, находящиеся в Госдуме на разных стадиях утверждения. 1. Айяшский и Восточно-Одоптинский перспективные блоки проекта «Сахалин-3». Инвесторы: «Эксон-Мобил» (США) — 66,7%; ОАО «ПК Роснефть» и ОАО «Роснефть-Сахалинморнефтегаз» — 33,3%. Законопроект внесен на рассмотрение в Госдуму 21 дек. 2002г.

Электронная торговля

Индустрия информационных технологий (ИТ) в США в 2002г. оставалась одной из бюджетообразующих. Расходы частного сектора на ИТ в 2002г. составили 430 млрд.долл., большую часть из которых (200 млрд.долл.) составили расходы на программное обеспечение.

Одним из лидирующих направлений индустрии ИТ по-прежнему являлись интернет-услуги. **Использование интернета стало нормой деловой и частной жизни** практически каждого американца.

По данным минторга США, в 2002г. 150 млн. жителей страны являлись пользователями интернета, то есть выходили в сеть не реже одного раза в месяц. Интенсивность использования интернета продолжала неуклонно расти, а темпы прироста новых пользователей составляли 2 млн.чел. в месяц. К 2006г. услугами мировой сети будет пользоваться 80% населения США.

Вместе с ростом интернет-аудитории увеличивается и популярность электронной торговли. В 2002г. на США приходилось 45% всех доходов от электронной торговли, на Западную Европу – 25%, на Японию – 15%.

В 2002г. дальнейшее развитие получили три основных типа электронной торговли: B2B (Business-to-Business), в которых в качестве субъектов процессов продажи и покупки выступают юрлица для организации снабжения и сбыта готовой продукции; B2C (Business-to-Consumer), в которых в качестве продавца выступает юрлицо, а покупатель – физлицо; B2G (Business-to-Government), где в качестве субъектов выступают юрлица (предприятия, организации) с одной стороны и госучреждения – с другой.

Открытая сеть коммерческих бирж. После серии неудач при реализации множества коммерческих онлайн-проектов, в 2002г. наметилась положительная тенденция роста прибыли электронных торговых бирж, работающих на рынке B2B. Их успехи объясняются сменой бизнес-моделей и созданием альянсов. ONCE – Open Network for Commercial Exchanges (до сент. 2002г. была известна как GTWA, Global Trading Web Association), среди 20 участников и технологических партнеров которой находятся такие крупные компании B2B-торговли, как eScout, Quadrem, Exostar и ForestExpress, объявила, что за I пол. 2002г. в ее торговой системе совершено 1,1 млн. сделок на 3,3 млрд.долл.

Объем сделок на этих биржах за первые полгода увеличился на 124%, а их число возросло на 69%. 90% участников сети рассчитывают достичь рентабельности или стать прибыльными в 2003г. О своих достижениях также сообщила электронная торговая биржа GlobalNetXchange (GNX), работающая на рынке B2B. В III кв. 2002г. объем ее продаж достиг рекордного уровня – 1,2 млрд.долл. Всего за 2002г. этой биржей проведено 4300 онлайн-аукционов, на которых было продано товаров на 3 млрд.долл. Другим примером успеха в электронной торговле по схеме B2B является компания TransCore, поставяющая программное обеспечение. Руководство этой компании заявило о значительном росте активности в многоканальной торговой сети, где в течение месяца совершается 3 млн. сделок.

Успех, которого добились в 2002г. компании B2B, американские аналитики связывают с расширением ими спектра предоставляемых услуг. В дополнение к первоначальной роли обычных пунктов для заключения сделок они начинают предоставлять своим участникам различные услуги электронного бизнеса: от поиска поставщиков до осуществления онлайн-платежей. Наблюдается стремление к объединению нескольких торговых бирж в сети, где каждый из участников дополняет друг друга. Компания Global Interoperating Group (GIG), входящая в сеть ONCE, обеспечивает взаимодействие между семью крупнейшими электронными торговыми биржами, обязавшимися сотрудничать в вопросах привлечения клиентов и обмениваться соответствующими документами.

Еще одной тенденцией в развитии B2B-торговли является стремление электронных торговых бирж использовать накопленный при их создании и эксплуатации опыт в целях получения дополни-

тельных источников дохода. Они перестают быть просто торговыми точками, а становятся также и поставщиками программных продуктов. Такие ключевые решения, как логистика и онлайн-разрешение разногласий, отработанные на одних торговых площадках, могут быть с успехом использованы и на других. Несколько крупнейших фирм уже используют решения компании eScout для обработки платежей. Компания Pantellos, предоставляющая услуги по управлению цепочками поставок, зарабатывает основные средства за счет продажи услуг и программного обеспечения для систем управления бизнес-процессами и организации аукционных торгов, а от участия в сети ONCE получает 10% своего дохода.

Примеры электронных торговых бирж, добившихся успехов в 2002г., подтверждают, что в секторе B2B-торговли наблюдается новая тенденция, направленная на рационализацию торгово-закупочных операций и консолидацию всего рынка онлайн-торговли. Создание альянсов и дополнение чисто торговых функций продажей программным обеспечением и услуг существенно расширяют их возможности в вопросах увеличения доходности.

Торговля по форме B2C. Неблагоприятная ситуация, сложившаяся в этом сегменте рынка после событий 11 сент. 2001г., постепенно преодолевается, и объемы торговли здесь растут. Согласно исследованию аналитической компании comScore Networks, оборот в секторе электронной торговли B2C за I кв. 2002г. составил 17 млрд.долл., что на 50% больше, чем за аналог. период пред.г. Такой рост отчасти связан с расширением деятельности в интернете туристических компаний. Онлайн-продажи в I кв. 2002г. выросли на 8% по сравнению с IV кв. пред.г., когда электронные продажи достигли рекордных значений за весь год. Исследование компании не учитывает данных по продажам, реализованным через аукционные сайты.

После того, как продажи в онлайн-туристическом секторе снизились на 13% в IV кв. 2001г. вследствие терактов 11 сент., доход этих компаний начал снова увеличиваться в I кв. 2002г. Продажи туруслуг за первые 3 мес. достигли уровня в 6,89 млрд.долл., что на 87% больше, чем за аналог. период 2001г. и на 39% больше, чем в пред.кв. Онлайн-турсектор становится главным фактором роста продаж в интернете.

Другие секторы B2C-торговли показывают менее впечатляющие результаты. Продажи книг в Amazon.com в 2002г. сократились на 5%, что составляет 557 млн.долл. Данный сектор уже достиг определенного насыщения. Что касается продажи музыкальной продукции, объем которой составляет 320 млн.долл., то она сократилась, а продажи одежды остановились на 1,3 млрд.долл. Продажи компьютерного оборудования – второй по величине электронный рынок после туристического – увеличились на 44% по сравнению с IV кв. 2001г., однако оказались на 11% меньше, чем в пред.г.

Электронные розничные продажи в секторе B2C в I кв. 2002г., составили 9,85 млрд.долл. или 1,3% от общего объема розничных продаж. Рост по сравнению с I кв. 2001г. составил 19,3%. По сравнению с IV кв. 2001г. объем розничных онлайн-продаж уменьшился на 11,9%.

По данным компании comScore Networks во II кв. 2002г. расходы потребителей на онлайн-вые

покупки в США выросли на 41% по сравнению с пред.г. и достигли 17,5 млрд.долл. Объемы продаж основных групп товаров и услуг выросли на 28% и достигли 9,7 млрд.долл. Среди групп товаров, не связанных с путешествиями, наиболее высоким был темп роста продаж компьютерного оборудования, который составил 46% (2,3 млрд.долл.).

По данным минторга, III кв. 2002г. стал самым успешным в В2С торговле за 2001/02гг. Объем продаж в онлайн-магазинах США увеличился на 7,8% по сравнению со II кв. и на 34,3% по сравнению с III кв. 2001г. Прирост оказался наибольшим с I кв. 2001г., когда объем продаж вырос на 42%. Доход онлайн-магазинов составил 11,06 млрд.долл. Рост продаж в обычных розничных магазинах составил 0,3%. Указанные данные минторга США основаны на опросе владельцев 11 тыс. магазинов, из числа которых были исключены компании, предоставляющие онлайн-услуги по продаже билетов на транспорт, концерты, а также онлайн-брокеры.

Госзакупки (сектор B2G). Только на закупки коммерческих товаров федеральное правительство тратит 225 млрд.долл. ежегодно, из которых 40 млрд.долл. приходится на продукцию мелкого и среднего бизнеса. Согласно исследованию Gartner Group, федеральные службы, службы штатов и местные органы власти в 2002г. потратили через систему электронной торговли 1,5 млрд.долл., а к 2005г. эта цифра достигнет 6,2 млрд.долл.

Анализируя общее состояние американского рынка электронной торговли в 2002г., необходимо отметить новые моменты в его развитии: важными факторами для расширения продаж в интернете важными факторами становятся прогноз рынка, оптимизация цен, а также диверсификация продукции. Новые технологии, полагают эксперты исследовательской компании Aberdeen, должны быть направлены на решение таких проблем, как распределенная обработка заказов и планирование объемов производства, исходя из уровня спроса на рынке. Передовые компании, автоматизируя процессы продаж, тем самым уменьшают затраты на обслуживание покупателей и производственные расходы.

Расширение ассортимента предлагаемой продукции приобретает особое значение для дальнейшего развития электронной торговли. На начальной стадии пять категорий товаров и услуг: компьютеры, посредничество, путешествия, книги и музыка, а также аукционы давали 75% продаж. Аналитики считают, что в обозримом будущем доля этих категорий сократится до 50% в связи с развитием продаж одежды, лекарств, продуктов питания и услуг коммуникации. Привлекательной для покупателей становится обработка заказов в реальное время, которая позволяет увеличить эффективность продаж. Проблема фактической доставки купленного товара конкретному покупателю встает все острее как ограничивающий фактор.

Глобализация интернет-торговли. Электронная торговля активно поддерживается государством. Еще в 1993г. специальным указом президента всем госучреждениям было предписано переходить на электронный формат в целях экономии на административных расходах, а также для снижения издержек обращения при осуществлении закупок для госнужд. С 2000г. действует закон об использовании электронной подписи в торговле.

Увеличение числа стран-членов ВТО, а также принятие в рамках этой организации Соглашения по основным средствам связи (Agreement on Basic Telecommunications) создают реальные возможности для организации глобального рынка электронной торговли. Этому будут способствовать совершенствование международных правил и ужесточение мер по контролю за соблюдением прав интеллектуальной собственности. В рамках ВТО США выступают против взимания налогов со сделок по электронной торговле, несмотря на то, что европейские партнеры занимают по данному вопросу противоположную позицию.

Политика США в области развития системы электронной торговли, в т.ч. и на международном уровне: ведущая роль частного капитала; уменьшение регулирующей роли государства; правовая поддержка со стороны государства.

США в отношениях со своими зарубежными партнерами стремятся добиться их согласия на: объявление интернета зоной, свободной от тарифов при использовании его для закупки товаров и услуг; разработку единого международного кодекса для оказания содействия развитию электронной торговли; обеспечение эффективной защиты авторских прав, патентов и торговых марок от пиратства и мошенничества как на национальном, так и на международном уровне в рамках Всемирной организации интеллектуальной собственности; создание ключевых рыночных инфраструктур, которые обеспечили бы необходимый уровень защиты пользователей интернета в соответствии с запросами потребителей и общества; принятие мер по развитию глобальной электронной торговли на основе беспроводной глобальной телекоммуникационной сети, свободной от барьеров, препятствующих развитию конкуренции, а также путем снижения тарифов и улучшения качества предоставляемых услуг; заключение соглашений, направленных на устранение чрезмерно обременительных инструментов регулирования и контроля за содержанием информации; передачу рыночным структурам функций по разработке технических стандартов и других механизмов, определяющих совместимость программного обеспечения для работы в интернете,

Пенсии

Проблемы пенсионного обеспечения начинают занимать одно из центральных мест в политике ведущих стран мира. Главная причина — старение населения в результате снижения рождаемости и увеличение средней продолжительности жизни. По мере старения населения растет доля расходов на поддержку лиц пенсионного возраста в общем объеме ВВП, увеличивается нагрузка на трудоспособных членов общества.

В США, имеющих высокоразвитую систему пенсионного обеспечения и наибольшие в мире объемы активов (5,5 трлн.долл.), эта проблема стоит достаточно остро. Повышенное внимание уделяется поиску путей решения проблемы увеличения демографической нагрузки на работающих американцев. Если в 2000г. на 100 работающих приходилось 22 пенсионера, то в 2020г. прогнозируется увеличение числа пенсионеров до 29, а в 2040г. — до 38. Американские эксперты подсчитали, что с 2002г. будет происходить сокращение средств, имеющихся в распоряжении федерально-

го правительства для выплат пенсий, а к 2013г. возникнет дефицит финансовых ресурсов.

В поле зрения федеральных властей находятся вопросы улучшения условий жизни неработающих пенсионеров через совершенствование системы соцгарантий и снижение налогового бремени.

Пенсионная система США включает 3 составляющих: гособеспечение; корпоративное (частные пенсионные планы); личная пенсионная программа (собственные сбережения и инвестиции).

Гособеспечение в полном объеме начинается с 65 лет независимо от пола работника, при трудовом стаже не менее 10 лет. Отличие от России заключается в том, что американские пенсионеры не освобождаются от подоходного налогообложения. Члены конгресса, федеральные служащие и работники частного сектора получают пенсию по различным пенсионным категориям. Федеральные служащие в США могут получать пенсию по системе пенсионного обеспечения федеральных служащих, по системе соцстрахования и из пенсионного фонда, финансируемого федеральными служащими и правительством. По системе пенсионного обеспечения они, с момента выхода на пенсию, могут получать как полную, так и неполную пенсии. Получение назначенной пенсии может быть отсрочено до наступления определенного возраста.

Федеральные служащие выходят на пенсию в 62г. и при стаже работы 30 лет получают пенсию 13,5 тыс.долл. в год. В 62г. они начинают получать пенсию по соцстрахованию в 80% от полной пенсии, а в 65 лет — в размере полной пенсии. Возможен выход на пенсию при определенных условиях и в 55 лет. При стаже в 30 лет ее величина составляет 12 тыс.долл. в год.

Уровень пенсионного обеспечения служащих до наступления 62 лет низкий, что обусловлено невысоким уровнем зарплаты служащих и незначительными взносами в пенсионный фонд федеральных служащих (менее 1% от зарплаты).

Негосударственные пенсионные фонды. Корпоративное пенсионное обеспечение строится на совместном накоплении денежных средств работника и работодателя на собственном пенсионном счете работника в равной пропорции. При переходе на другую работу денежные средства на счете работника сохраняются. В качестве главных инвесторов в этой системе выступают НПФ.

В странах с развитой рыночной экономикой НПФ являются не только источником дополнительного пенсионного обеспечения и существенных инвестиций в экономику, но и инструментом, позволяющим сглаживать влияние экономических циклов на соцсферу. Многие корпорации отчисляют в них часть своей прибыли, стимулируя работника сохранять свое место работы. Такие выплаты не облагаются налогом и уменьшают налогооблагаемую базу работодателя. Финансовый объем активов НПФ в США составляет 1 трлн.долл.

Негосударственные пенсионные фонды являются активными участниками финансового рынка, по роду своей деятельности являются организациями, аккумулирующими средства индивидуальных вкладчиков для последующих портфельных инвестиций (в США средства НПФ инвестируются в ценные бумаги). Их роль и место на рынке ценных бумаг отличается от инвестиционных

фондов в силу решаемых основных задач: сохранение и увеличение пенсионных сбережений населения и минимизация рисков для вкладчиков и участников НПФ.

Законодательство позволяет пенсионным фондам использовать свои активы (до 5%) на венчурное финансирование. Важную роль для расширения венчурных операций играет система поощрений со стороны минтруда. К ним относятся вознаграждения управляющим пенсионными фондами за активную работу в этой области, льготы по программам штатов и муниципалитетов, поощряющих рискованные операции пенсионных фондов.

Помещение пенсионных накоплений в акционерный капитал делает пенсионеров заложниками фондового рынка. Неоднократные падения котировок акций и основных индексов деловой активности в июне-июле 2002г. отрицательно сказались на величине этих накоплений и способствовали снижению интереса к акциям ведущих компаний.

В последние годы пенсионные фонды США переживают период снижения размеров взносов со стороны частных и институциональных инвесторов. В этих условиях пенсионные фонды вынуждены менять стратегию. В период продолжающейся рецессии они стараются сократить вложения как в акции новых компаний, так и в корпоративные облигации известных компаний, вкладывая свои средства в казначейские обязательства государства.

За последние 10 лет в США отмечен резкий рост спроса на различные финансовые пенсионные планы и инвестиционные механизмы, которые позволяют подкреплять традиционные пенсионные схемы дополнительными источниками накоплений и сбережений. К ним относятся.

— Накопительные пенсионные планы по месту работы (*deferred compensation plans*). Данный вид планов относится к негосударственным пенсионным планам, создаваемым компаниями и организациями для своих работников в соответствии с правилами, предусмотренными ст. 401k, 403b, а также 457 Налогового кодекса. В таком плане работодатель открывает счета для своих сотрудников в паевом фонде (*mutual fund*). Фонд вкладывает деньги своих пайщиков в облигации, акции и другие ценные бумаги, приносящие определенный доход. На указанный счет сотрудники перечисляют часть своей зарплаты.

Работодатель добавляет на такие счета часть своих денег, сумма зависит от вклада сотрудников в общее дело компании или фирмы. Работники компаний по условиям действия накопительных пенсионных планов (плана 401k) обязаны вкладывать средства в акции своих компаний и не могут самостоятельно изменить размер и объект вложения.

— Личный пенсионный вклад типа IRA (*individual retirement arrangement*). Любое лицо, имеющее трудовые доходы, может иметь вклад типа IRA в любом банке, паевом фонде или у брокера, занимающегося операциями с ценными бумагами и вкладывать туда ежегодно определенную ограниченную по размерам сумму (до 2002г. ее величина составляла 2000 долл.).

Все лица, работающие по найму платят государству пенсионный налог (*FICA tax*, т.е. налог в соответствии с *Federal Insurance Contribution Act*). Этот налог платится со всех трудовых доходов.

При доходах менее 65,4 тыс.долл. в год ставка налога составляет 7,65% (из них 6,2% – пенсионный налог Retirement, survivors and disability insurance и 1,45% – налог для медобеспечения престарелых – Hospital insurance). При доходах свыше 65,4 тыс. долл. платится только Hospital insurance – 1,45%.

Помимо налога в 7,65%, взимаемого с работника, такую же сумму, выплачивает и работодатель, следовательно Управление социального обеспечения (Social Security Administration, SSA) на каждые 100 долл. зарплаты получают 15,3 долл. налога. Нетрудовые доходы (проценты по банковским вкладам, дивиденды, доходы от операций с ценными бумагами) пенсионным налогом не облагаются. Для уплаты пенсионного налога требуется регистрация в SSA. Неуплата этого налога наказывается штрафом или тюремным заключением на срок до 5 лет.

Одним из важных направлений пенсионной политики США является стимулирование пенсионных накоплений через введение налоговых льгот на взносы работодателей и работников в негосударственные пенсионные схемы.

Налоговые льготы того или иного вида планов выражаются в том, что уплата оговариваемой части подоходного налога откладывается до достижения пенсионного возраста (tax deferral). Имеются ограничения по сумме, на которую распространяются налоговые льготы: в индивидуальных накопительных схемах – 2 тыс.долл. в год; в корпоративных пенсионных фондах – 200 тыс.долл. в год. При определенных условиях не облагается подоходным налогом доход, принесенный вкладом. Соблюдение правил предоставления налоговых льгот контролируется налоговой службой и минтруда.

В июне 2001г. президентом Дж.Бушем подписан Закон об экономическом росте и налоговых послаблениях 2001 (The Economic Growth and Tax Relief Reconciliation Act of 2001), предусматривающий самое крупное за последние 20 лет сокращение налогов. Должное внимание в этом законе уделено и пенсионным вопросам.

Новый закон увеличивает сумму необлагаемого налогом максимального взноса на личный пенсионный счет IRA: до 3 тыс.долл. в 2002-04гг.; до 4 тыс.долл. в 2005-07гг. и до 5 тыс.долл. в 2008г. Лица в возрасте 50 лет и старше имеют право на дополнительный взнос до 500 долл. в 2002-05гг. и до 1000 долл. с 1 янв. 2006г.

С 2002г. увеличена со 140 тыс.долл. до 160 тыс.долл. максимально допустимая ежегодная сумма взноса на личные пенсионные счета, для граждан в возрасте свыше 65 лет устанавливаются специальные правила определения этого верхнего предела.

С 2001г. увеличены до 15 тыс.долл. текущие ежегодные необлагаемые налогами взносы по пенсионным планам 401k и 403b (ранее – 10,5 тыс. долл.) и плану 457 (ранее – 8,5 тыс. долл.). Эти суммы будут дополнительно проиндексированы в зависимости от размера инфляции после 2006г.

Корпорация гарантий пенсионных выплат. Другим фактором, стимулирующим пенсионные накопления, является наличие **гарантии для пенсионных выплат**. Pension Benefit Guarantee Corporation (PBGC) выплачивает пенсии по планам в слу-

чае, если выплаты прерываются компаниями из-за ухудшения финансовой состоятельности или банкротства. В этих случаях компании передают планы PBGC вместе со своими активами.

Корпорация гарантий пенсионных выплат была создана в соответствии с Законом о пенсионном обеспечении наемных работников. Это самофинансируемая организация, управляемая Советом директоров, в состав которого входят министры труда, финансов и торговли. Все члены Совета назначаются президентом США. PBGC руководит двумя программами страхования пособий: для отдельных и объединенных работодателей. Аудиторские проверки финансовых отчетов Корпорации проводит Главное бюджетно-контрольное управление не реже одного раза в 3г.

Следует отметить основной смысл персональных накоплений: открытие своего малого бизнеса, расходы на медобслуживание и лечение, отдых и путешествия, посещения театров и музеев. Решение проблем соцсферы рассматривается администрацией Дж.Буша в качестве одной из приоритетных задач.

Реформирование всей системы соцобеспечения будет сопровождаться изменениями принципов организации пенсионного страхования. Речь идет о постепенной частичной приватизации средств госстраховых фондов и передачи их частным инвестиционным структурам. Определенный процент налогов с зарплаты, который идет в фонд государственного пенсионного страхования, будет переводиться на личный сберегательный пенсионный счет работника, а владелец счета сможет, при желании, размещать накопленные средства на фондовом рынке.

Преимущества личных сберегательных пенсионных счетов – в более высокой доходности пенсионных накоплений при удачном вложении средств в акции и другие ценные бумаги, а также в свободе выбора при инвестировании своих пенсионных средств. Накопления пенсионеров на индивидуальных сберегательных счетах могут наследоваться. Повышается степень риска при размещении накопленных средств на фондовом рынке.

Реагируя на серию скандалов с составлением бухгалтерской отчетности в ряде компаний и тяжелые последствия банкротства корпораций Enron и WorldCom, администрация президента США готовит предложения по пересмотру законов о пенсиях. В Белом доме создана спецкомиссия, которая должна определить, какие положения этих законов требуют корректировок и дополнений. Среди уже имеющихся предложений можно выделить: работникам компаний должно быть дано право продавать акции своей компании и инвестировать полученные средства в другие акции после определенного периода участия в плане 401k, например, по истечении 3 лет; руководящему составу запрещается продавать свои акции в период, когда рядовые сотрудники не могут изменять размер вкладов на своих пенсионных счетах (период «блэк-аут»). Руководство компании обязано предупреждать работников о «блэк-ауте» за 30 дней до его наступления; работникам компаний должны ежеквартально выдаваться отчеты о состоянии их пенсионных счетов и текущей стоимости акций (сегодня такие отчеты составляются 1 раз в год).

Инвестиции

Привлечение средств в экономику США на федеральном уровне осуществляется методами денежной и фискальной политики, направленными на сдерживание инфляции, стимулирование экономического роста, сокращение бюджетного дефицита и госдолга, снижение уровня безработицы. Усилия федерального правительства направлены на поощрение инвестиций в высокотехнологичные отрасли промышленности, военно-технический комплекс и научно-техническую сферу (особенно в фундаментальные исследования и разработки), а также на поддержку аэрокосмического комплекса, автопрома, неблагоприятная ситуация в которых может иметь негативные последствия для занятости (сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт).

В США действуют федеральные программы поддержки инвестирования средств в охрану окружающей среды, развитие приоритетных производств, а также закон «покупай американское» от 1933г. Трагические события в сент. 2001г. привлекли внимание к данному закону как к одному из эффективных средств стимулирования потребительского и промышленного спроса. Для США это существенно, т.к. потребительские расходы населения являются наиболее действенным фактором, стимулирующим экономическую активность в стране.

Проводимая Соединенными Штатами антитеррористическая операция способствовала поддержанию высокого спроса на продукцию ВПК страны и подъему инвестиционной активности в этой сфере. Доля расходов на оборону в 2002г. составила две трети от совокупных госрасходов. Администрация США выделила значительные бюджетные средства на военные заказы, рост которых по сравнению с 2001г. составил 9%.

Федеральное правительство напрямую не вмешивается в процесс формирования отраслевой структуры промышленности и сферы услуг. Однако, несмотря на принцип свободы предпринимательства и признание рынка как главного регулятора формирования структуры экономики, государство все же осуществляет определенную отраслевую и структурную политику, предусматривающую меры по стимулированию развития конкретных отраслей. Администрация США поощряет разработку новых информационных технологий, программного обеспечения, осуществляет поддержку спецпрограммы «электронная торговля». Определенные меры принимаются администрацией для поддержки отдельных стратегически важных направлений промышленного развития, среди которых прежде всего высокотехнологичные отрасли промышленности, военно-технический комплекс и научно-техническая сфера, а также аэрокосмический комплекс, автопром, энергетика, сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт.

Госрегулирование в экономике. Отдельное внимание уделяется в Соединенных Штатах поддержке национальной аграрной отрасли, которая осуществляется посредством субсидирования фермерских хозяйств и стимулирования экспорта их продукции. Поддержка с/х производства осуществляется как на федеральном уровне, так и на

уровне штатов и муниципальных образований. Для защиты своих сельхозпроизводителей государство принимает и протекционистские меры в торговле продукцией аграрной отрасли с зарубежными странами.

О повышенном внимании развитию фермерских хозяйств со стороны законодательной и исполнительной власти США свидетельствует вступление в силу в 2002г. специального закона о господдержке с/х сектора экономики страны. Закон предусматривает выделение 190 млрд.долл. в течение 10-летнего периода фермерским хозяйствам, что вдвое превышает уровень государственной помощи фермерам, обеспечиваемой аналогичным законом 1966г. Возобновляется финансовая помощь производителям шерсти и мохера, направляются дополнительные субсидии фермам, производящим молочную продукцию в Новой Англии. Новый «фермерский» закон защищает также интересы производителей хлопка и риса в южных штатах (в которых республиканцы пользуются особой поддержкой). Часть выделяемых средств направляется производителям таких ведущих сельскохозяйственных культур как арахис и кукуруза.

Потолок ежегодных выплат фермерским хозяйствам, в результате компромисса, достигнутого между конгрессменами-демократами и сторонниками администрации в конгрессе США, составит 360 тыс.долл., однако «прорехи» в законодательстве позволят крупным фермерским хозяйствам получать более значительные суммы. Согласно данным минсельхоза США, на 8% американских ферм приходится 72% продаж сельхозпродукции.

В Соединенных Штатах растет число сторонников усиления роли госрегулирования в отдельных секторах экономики. Одним из доводов в поддержку госрегулирования стал пример того, что приватизированные энергетические компании Калифорнии не смогли обеспечить бесперебойное снабжение промпредприятий и населения энергией в зимний сезон 2000/01гг. Государству пришлось усилить контроль за ценами в энергетическом секторе и ряде других секторов экономики страны.

Основным органом, определяющим общегосударственную политику в энергетике, является независимое агентство в системе минэнерго — Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В компетенцию указанного агентства входит регулирование транспортировки и продажи природного газа, транспортировки нефти по трубопроводам, передачи и оптовой продажи электричества во внутренней торговле на уровне штатов.

В нефтепроводном и газопроводном транспорте деятельность компаний на внутреннем рынке, а также тарифы на их услуги регулируются рядом федеральных законов. Главной задачей государства является обеспечение установления справедливых и разумных тарифов с целью стимулирования более эффективного использования нефтепроводов. Приоритетным направлением в политике государства в данной сфере является обеспечение равного доступа поставщиков к трубопроводам, равные условия обслуживания при их использовании и обоснованные тарифы за прокачку по ним нефти, газа и нефтепродуктов.

Правительство США лишь косвенно регулирует процесс привлечения инвестиций в данную

сферу, осуществляя необходимый мониторинг складывающейся в ней ситуации. Оно также отвечает за подготовку соответствующих программ, в которых содержатся оценки перспектив инвестирования.

Иноинвестиции

Поправка Эксона-Флорио от 1988г. к «Закону об оборонном производстве» уполномочивает президента США регулировать иноинвестиции в оборонных отраслях. В развитие этого закона минфин США выпустил нормативные акты, касающиеся слияний и поглощений американских корпораций иностранным капиталом. Законодательством предусмотрено проведение обязательных всеобъемлющих обследований иностранных прямых и портфельных инвестиций не менее одного раза в 5 лет и представление их результатов в конгресс. Иноинвесторы обязаны представлять в контролирующие ведомства регулярную квартальную и годовую отчетность о своей деятельности.

На федеральном уровне отсутствуют специальные законы, предусматривающие льготы для привлечения капиталовложений. Иноинвесторы могут пользоваться всеми возможностями, вытекающими из федеральных и региональных программ привлечения инвестиций, которые не определяют их принадлежность. Действующая в США система гарантий обеспечивает иноинвесторам равные условия хозяйствования с национальными инвесторами. Ограничения на движение капиталов могут быть наложены только по причинам, связанным с необходимостью обеспечения нацбезопасности. Иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить основной капитал и прибыли.

С рядом стран США имеют двусторонние соглашения о защите и поощрении капиталовложений. Эти соглашения регулируют режим инвестирования средств, вопросы налогообложения, беспрепятственной репатриации капитала и прибыли, интеллектуальной собственности, правила разрешения споров.

Основным стимулом для привлечения иностранных инвесторов является емкий американский внутренний рынок, отсутствие ограничений для деятельности иностранного капитала (за некоторыми исключениями), развитая инфраструктура, наличие квалифицированной рабочей силы. В отдельных штатах разработаны специальные региональные программы стимулирования иноинвестиций, которые не контролируются на федеральном уровне. В шт. Калифорния образовано Управление иноинвестиций «для привлечения иноинвестиций» в рамках долгосрочного плана экономического развития штата. Управление работает в тесном взаимодействии с **14 заграничными представительствами по торговле и инвестициям этого штата** в Европе, Азии, Африке и Латинской Америке.

Рецессия в экономике, последствия краха фондовых рынков из-за терактов в сент. 2001г., корпоративные скандалы, войны в Афганистане и в Ираке оказали неблагоприятное воздействие на приток иноинвестиций в США. Впервые за последние десятилетия американские компании перестали занимать первое место в списке приоритетов иноинвесторов. **Объем прямых иностранных капиталовложений в Соединенных Штатах соста-**

вил в 2002г. 44 млрд.долл., снизившись в 2,5 раза по сравнению с 2001г. (124 млрд.долл.) и в 5 раз по сравнению с 2000г. (246 млрд.долл.). Зарубежные компании сокращают свои инвестиции в США, несмотря на то, что наблюдающееся снижение курса доллара делает эти вложения более привлекательными. Иноинвесторам остается риск девальвации переоцененной американской валюты.

В 2002г. в США не произошло заметных изменений нормативной правовой базы, регулирующей инвестиционную деятельность. Упорядочивание различных вопросов по данной проблематике имеет под собой давно сформировавшуюся основу, демонстрирующую свое эффективное функционирование на протяжении достаточно длительного периода времени. В США сохраняется ситуация, при которой в отсутствие унифицированного законодательства по вопросам инвестиций основная роль в обеспечении правового регулирования данной деятельности принадлежит специальным нормативным правовым актам, регламентирующим (как на федеральном уровне, так и на уровне штатов) порядок осуществления деловой активности в различных отраслях экономики.

В сложившейся ситуации в 2002г. ориентиры администрации США в данной области были сосредоточены не столько на реформировании положений внутреннего американского законодательства, сколько на развитии международного инвестиционного сотрудничества. Основной целью указанного направления работы являлось обеспечение благоприятных условий для доступа американских инвесторов на рынки других иностранных государств. Причем зачастую вопросы международного взаимодействия в сфере защиты и поощрения инвестиционной активности обсуждались США с теми странами, с которыми параллельно велись переговоры о заключении соглашений о свободной торговле, учитывая тесную связь вопросов инвестиций, например, с тематикой доступа на рынок услуг или охраны прав интеллектуальной собственности. Тенденция активного обсуждения американцами на дву- и многостороннем уровнях различных аспектов осуществления инвестиционной деятельности будет продолжена и в 2003г., поскольку ряд иностранных государств выразили заинтересованность в разработке соответствующих договоренностей с США.

Федеральное правительство, местные органы управления штатов **не осуществляют капиталовложений в американскую экономику**. Государство в лице соответствующих ведомств является лишь разработчиком правил и порядка ведения хозяйственности во всех сферах, в т.ч. и инвестиционной. Единственной формой участия госорганов в инвестировании в отрасли экономики является вложение средств пенсионных фондов госслужащих в акции частных компаний. Эта форма вложений применяется с целью обеспечения более высокой степени доходности, чем при хранении этих средств в комбанках. При выборе компаний для размещения активов пенсионных фондов госструктуры могут руководствоваться не только экономическими, но и политическими соображениями.

Самая развитая в мире сеть институтов сопровождения инвестиционных проектов. Особое место среди компаний, предлагающих услуги и содейст-

вие в осуществлении инвестиционной деятельности иностранным юр. и физлицам на территории Соединенных Штатов занимает «большая четверка» консультационных фирм. Входящая в их число компания «КаПиЭмДжи», располагает штатом 100 тыс. специалистов, которые работают в США и в филиалах компании в 159 странах. Ежегодно эта компания предоставляет консультационные услуги стоимостью 4 млрд.долл. Компания занимается услугами по снижению инвестиционных рисков своих клиентов (объем операций — 5,5 млрд.долл. в год) и ведет налоговые юридические вопросы (2,9 млрд.долл.).

Вопросы привлечения иноинвестиций практически полностью отнесены к компетенции правительств штатов и местных органов управления, которые регулируют их исходя из приоритетов развития тех или иных отраслей и наличия соответствующих ресурсов. В шт. Нью-Йорк, который является ведущим штатом в США по привлечению иноинвестиций, общий объем поступивших в 2002г. из-за рубежа капиталовложений составил 60 млрд.долл. Основная часть от этого объема инвестиций приходится на г.Нью-Йорк. В городе работают 2,6 тыс. иностранных компаний, которые создают 275 тыс. рабочих мест. Активный интерес со стороны зарубежных партнеров США к г.Нью-Йорку объясняется не только тем, что этот город является крупнейшим финансовым и деловым центром, но также и тем, что местной администрацией проводится целенаправленная политика по привлечению иностранного капитала.

Вопросами привлечения инвестиций в Нью-Йорк занимается Департамент международного бизнеса мэрии и Корпорация экономического развития города. Департамент международного бизнеса обеспечивает инокомпаниям доступ к американским кредитным и страховым организациям, собственникам земли и строительным фирмам США, которые работают с администрацией города. Корпорация экономического развития, являющаяся некоммерческой организацией, наделенной специальными полномочиями администрацией города, оказывает помощь действующим и вновь прибывающим иностранным компаниям в ведении предпринимательской деятельности в г.Нью-Йорке.

Инвестиционный климат

Политика администрации США по стимулированию экономического роста в стране, предусматривает введение налоговых льгот для компаний в сфере производства и высокотехнологичных отраслей. Дополнительным стимулом к активизации деятельности иноинвесторов в США призваны стать меры по устранению имевших место в последние годы злоупотреблений в бухгалтерской отчетности ряда ведущих национальных корпораций, которые стали причиной крупных финансовых скандалов в стране в 2002г. Эти меры направлены на повышение прозрачности деятельности компаний, а также защиту интересов инвесторов и акционеров.

Содействие привлечению инокапитала в экономику США на федеральном уровне осуществляется в контексте общих мер по стимулированию экономического роста. Проводится политика, нацеленная на поощрение иноинвестиций, затрагивающая высокотехнологичные отрасли промыш-

ленности, а также автомобильную и ряд других отраслей, неблагоприятная ситуация в которых может иметь негативные последствия для занятости (сельское хозяйство, текстильная промышленность, металлургия, транспорт).

Комитет по иностранным инвестициям. Координация вопросов регулирования и привлечения иностранных инвестиций в США возложена на Committee on Foreign Investment, находящийся в подчинении минфина. В состав Комитета входят представители министерств финансов, торговли и обороны, госдепа, Аппарата торгового представителя, Совета экономических консультантов и Административно-бюджетного управления Белого дома. Иноинвесторам в принципе предоставляются равные и недискриминационные права с национальными инвесторами в отношении создания, регистрации и деятельности компаний, уплаты налогов, ведения бухучета. Если Комитет не отклонит предъявленную иностранным инвестором заявку в течение одного месяца и не потребует проведения дополнительного расследования (срок до 45 дней), приобретение американской собственности иностранцами считается состоявшимся.

В США отсутствует единый закон на федеральном уровне, регулирующий деятельность федеральных органов власти и органы управления штатов при организации работы по привлечению иностранных инвестиций. Каждый американский штат, в зависимости от своих природных, финансовых и людских ресурсов, самостоятельно разрабатывает законы, связанные с иноинвестициями.

Иноинвесторы могут свободно вкладывать свои средства в большинство отраслей экономики, а также вывозить основной капитал и переводить прибыли. Иностранная собственность и контроль над атомными электростанциями запрещены законом об атомной энергетике 1954г. В соответствии с ним имеются ограничения на участие иностранных компаний в проектах, связанных с производством и переработкой плутония, эксплуатацией ядерных реакторов и захоронением ядерных отходов.

В соответствии с законом о коммуникациях 1934г. **иностранные инвестиции** в компаниях, действующих в этой сфере (**телефон, телеграф, радио и телевидение**), **не должны превышать 20%**. Аналогичные требования установлены в соответствии с Законом о спутниковой коммуникации 1962г. для иноинвесторов в сфере спутниковой передачи информации.

Законодательные акты частично ограничивают участие инокапитала при создании акционерных компаний в сфере воздушного и морского транспорта (федеральный закон об авиации 1958г. и закон о торговом флоте 1920г.). Судходство во внутренних водных бассейнах и реках в соответствии с американским законодательством может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям контролируемым американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Ограничения для иноинвесторов существуют также в сфере высоких технологий США. Иноинвестор должен предоставить убедительные доказательства, что создаваемая им компания будет выпускать продукцию, которая даст экономическую выгоду США и выделяемые им на эти цели средст-

ва пойдут на проведение научно-исследовательских работ и производство того или иного продукта, относящегося к этой сфере. Действующие законодательные акты полностью ограничивают деятельность иноинвесторов в сфере разработки и производства военной техники и вооружений.

Под прямым госконтролем продолжают находиться **доступ к разработке полезных ископаемых**, включая ограничения для деятельности в них иноинвесторов, а также обширные военно-стратегические топливные резервы и месторождения углеводородного минсырья.

Инокомпании не могут напрямую арендовать или получать разрешение на разработку минресурсов на землях в федеральной собственности. Они могут создавать компании в США или приобретать пакеты акций в американских компаниях для проведения разведки и разработки залежей нефти, природного газа и других видов полезных ископаемых на федеральных землях при условии наличия у США двустороннего соглашения со страной иностранного инвестора о предоставлении равных привилегий предпринимателям обеих стран.

Американское законодательство ограничивает доступ иностранного капитала в ряд стратегических отраслей экономики страны. Законом об атомной энергетике введен прямой запрет на установление иностранного контроля над АЭС в стране. Законом о международной банковской деятельности (International Banking Act) от 1978г. введены ограничения на организацию филиала для ведения банковских операций в США иностранными физ. и юрлицами. Установлен контроль за их финансовыми операциями Законом о надзоре за международным кредитованием (International Lending Supervision Act) от 1983г. и Законом об усилении контроля за иностранными банками (Foreign Bank Supervision Enhancement Act) от 1991г.

Иностранные корпорации не могут получить лицензию для вложения капитала в сферу коммуникаций (телефон, телеграф, радио и телевидение). Перевозки пассажиров и грузов на внутренних авиалиниях могут осуществляться только самолетами, зарегистрированными Федеральной авиационной администрацией. Их регистрация должна производиться гражданами или компаниями США. Судходство во внутренних водных бассейнах и реках в соответствии с Законом Джонса (Merchant Marine Act, Jones Act) от 1920г. может осуществляться только на судах, принадлежащих компаниям контролируемым американским капиталом не менее чем на 75%, и только на судах, построенных и зарегистрированных в США.

Введены ограничения на осуществление вылова рыбы во внутренних и территориальных водах, участие инофирм в закупках для госнужд, владение ими ГЭС и разработки полезных ископаемых. Закон о раскрытии информации об иностранных инвестициях в сельское хозяйство (Agricultural Foreign Investment Disclosure Act) предъявляет жесткие требования прозрачности к иностранцам, владеющим земельной собственностью в США. Их несоблюдение влечет серьезные репрессивные меры, вплоть до уголовной ответственности.

Имеются ограничения для деятельности иноинвесторов в агропроме. Компании с участием

иностранных инвесторов не могут получать специальную финансовую помощь и дотации при производстве и переработке сельскохозяйственной продукции.

Затруднено получение иностранным банком разрешения на организацию филиала для ведения банковских операций в США. Федеральная резервная система США имеет право отклонить заявку иностранного финансового учреждения на осуществление деятельности на американском финансовом либо фондовом рынке, в случае, если правительство соответствующей страны не предоставляет аналогичных условий американским финансовым компаниям.

Закон МакКеррена-Фергюсона возлагает регулирующие функции в отношении страховых компаний на власти отдельных штатов. В большинстве штатов действуют достаточно жесткие требования по транспарентности для получения лицензии на проведение страховых операций, а также правила в отношении гражданства директоров страховых компаний (ими могут быть только граждане США).

Защита потребителя

Семь федеральных законов. Функционирование внутреннего потребительского рынка регулируется в США как на федеральном уровне, так и на уровне штатов. К числу основных нормативных правовых актов федерального значения, упорядочивающих различные вопросы в данной области, относятся следующие.

1. Закон о безопасности потребительских товаров 1972г. (с изменениями). Закон предусматривает меры, направленные на: защиту населения от необоснованных рисков, связанных с потребительскими товарами; разработку единообразных стандартов безопасности для потребоваров и сведение к минимуму расхождений в соответствующем регулировании этих вопросов на уровне штатов и муниципалитетов; содействие исследованию и изучению причин летальных исходов, болезней и телесных повреждений, связанных с этими товарами, и их предотвращению.

Закон учредил Комиссию по безопасности потребоваров в составе 5 чел., назначаемых президентом США с согласия сената сроком на семь лет. Президент может освобождать их досрочно лишь в случае невыполнения ими своих обязанностей или совершения должностных преступлений. Не более 3 членов Комиссии могут быть сторонниками одной и той же политической партии.

Членам Комиссии запрещается: поддерживать деловые отношения с производителями или продавцами потребительских товаров или находиться у них на службе; приобретать акции или облигации «существенной» стоимости у указанных лиц или лиц, находящихся в коммерческих отношениях с ними; заниматься иной профессиональной деятельностью, бизнесом или находиться на другой службе.

Закон возлагает на Комиссию функции по обеспечению защиты потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием потребоваров, оказанию им содействия в оценке сравнительной безопасности этих товаров и разработке для них единообразных стандартов безопасности, проведению расследований причин смертельных исходов, болезней и несчастных случаев, вызван-

ных использованием потребительских товаров, выработке мер по предотвращению возникновения указанных последствий.

С целью выполнения перечисленных функций Комиссия должна: получать от производителей информацию о всех дефектах в товарах, которые могут создать существенную угрозу для здоровья потребителей; требовать принятия мер по устранению такой угрозы, исходящей от уже поступивших в продажу товаров; собирать информацию об ущербе, вызванном использованием некачественных товаров, и вести соответствующий банк данных; поощрять разработку производителями добровольных стандартов безопасности потребователей и оказывать им в этом содействие, а в необходимых случаях устанавливать обязательные стандарты и запрещать продажу товаров, использование которых может причинить ущерб здоровью.

2. Закон о Федеральной торговой комиссии 1914г. (с изменениями). Данный закон учредил указанную организацию, на которую возложены функции:

- предотвращение ограничений свободной торговой практики в виде соглашений о фиксированных ценах, бойкотов, нелегальных договоренностей конкурентов и иных видов недобросовестной торговой деятельности;

- защита потребителей от распространения неверной и ложной рекламы пищевых продуктов, лекарств, косметических товаров, терапевтических средств и некоторых видов услуг. Комиссия вправе обращаться в суд с просьбой принять постановление о временном приостановлении рекламирования указанной продукции во всех случаях, когда она имеет основания считать, что такое постановление отвечает общественным интересам. Данное постановление суда действует до вступления в силу окончательного судебного решения, подтверждающего или отменяющего постановление о приостановлении упомянутых действий;

- установление единых требований в отношении упаковки и маркировки некоторых потребительских товаров с целью предотвращения обмана потребителей и облегчения стоимостной сравнимости товаров.

Выполнение поставленных перед ней задач Комиссия обеспечивает путем поощрения добровольного соблюдения законодательства, а также посредством применения официальной процедуры разбирательства, имеющей целью вынесение обязательных для нарушителей постановлений, несоблюдение которых может служить основанием для принятия Комиссией предусмотренных мер против нарушителей. Закон подробно регламентирует деятельность Комиссии. Формальное разбирательство, аналогичное разбирательству в суде, проводится ею по жалобе отдельного потребителя, компании-конкурента, официального учреждения (или по инициативе самой Комиссии), согласно которой частное лицо, компания или корпорация обвиняются в нарушении того или иного законодательного акта, входящего в компетенцию Комиссии.

Рассмотрение жалобы Комиссией может привести к следующим результатам: она может предложить сторонам урегулировать спор неформально, т.е. путем договоренности о том, что ответчик, не признавая обвинения в совершении вменяемо-

го ему правонарушения, тем не менее, соглашается прекратить действия, послужившие основанием для жалобы (такая договоренность затем утверждается Комиссией); если ответчик не оспаривает выдвинутые против него обвинения или его вина была доказана в результате проведенного Комиссией разбирательства, она издает постановление о прекращении незаконной практики.

3. Закон о продовольствии и медикаментах 1906г. (с изменениями). Основной целью закона является защита интересов потребителей пищевых товаров, медикаментов, биологических продуктов, медустройств, электронных товаров. Выполнение предусмотренных в нем положений в основном возложено на одно из подразделений минздрава — Администрацию по пищевым продуктам и лекарствам, до 1995г. входившую в состав минсельхоза. Администрация, являющаяся старейшим учреждением по защите прав потребителей, контролирует качество и безопасность указанной продукции. 9 тыс. работников администрации инспектируют производство, маркировку, импорт, транспортировку, хранение и продажу товаров стоимостью 1 трлн.долл. в год.

Если в ходе проверок ими обнаруживаются нарушения законодательства в этой области, они предлагают компании-нарушителю добровольно исправить положение или отозвать некачественный товар с рынка. Отзыв некачественных товаров с рынка считается наиболее быстрым и эффективным способом защиты потребителей от такого рода продукции. Если компания-нарушитель не идет на добровольное исправление допущенного ею нарушения, Администрация вправе добиваться принудительного исполнения через суд, который может вынести постановление о прекращении соответствующей деятельности компании. В отдельных случаях против виновных производителей и их агентов может быть начато уголовное преследование.

В обязанности Администрации входят контроль за использованием лекарственных препаратов и средств биотехнологии при производстве кормов для с/х животных, выращиваемых для пищевых целей, сбор и обработка информации о возможных случаях ущерба здоровью, причиненному уже допущенными к продаже пищевыми товарами и медикаментами.

Ряд положений закона реализуются также службами минсельхоза и Инспекцией качества мяса животных и птицы (обеспечивает единообразное выполнение действующих правил и стандартов качества и безопасности в отношении этих продуктов), Консультационной службой по вопросам потребительского рынка (готовит рекомендации руководству министерства по проблемам потребительского рынка, формированию текущей политики в этой области).

4. Закон о вредных веществах 1960г. (с изменениями). Закон направлен на обеспечение недопущения использования вредных веществ при производстве потребительских товаров, а также защиту прав покупателей, пострадавших в результате потребления товаров, изготовленных с использованием вредных веществ.

Под вредными веществами закон понимает: любые вещества или их сочетания, являющиеся токсичными, подающими ржавению, вызывающие раздражение кожи или органов зрения, вос-

пламеняющиеся, влекущие повышение давления в результате их разложения, нагрева или иного воздействия на них, если такие вещества или их сочетания могут явиться причиной серьезных телесных повреждений или заболеваний в процессе или непосредственно после их обычного использования или обращения с ними; любые радиоактивные вещества, используемые в потребительских товарах (по решению минздрава США); припой с содержанием свинца более 0,2%; любые другие вещества, которые могут вызвать телесные повреждения или болезнь в результате принятия их внутрь, вдыхания или впитывания через кожу.

Закон контролирует также продажу игрушек и иных предназначенных для детей предметов (например, он уполномочивает минздрав относить к категории «вредных» товаров игрушки, не достигающие установленных законом размеров или имеющие токсичное покрытие, если они предназначены для детей младшего возраста). Из указанной категории веществ закон исключает пестициды, продукты, лекарства и косметические товары, регулируемые соответствующим законодательством, а также различные виды топлива, используемого в отопительных и охлаждающих системах для приготовления пищи. Принимаемые минздравом решения об отнесении того или иного вещества к категории вредных (особо вредных, запрещенных) могут быть оспорены в суде, а контроль за выполнением этих решений осуществляется Комиссией по безопасности потребительских товаров, которая проводит свои разбирательства по жалобам заинтересованных лиц или по собственной инициативе.

Виновные в нарушении положений закона, решений минздрава или заключений Комиссии могут быть подвергнуты штрафу до 500 долл. или тюремному заключению до 90 дней или обоим наказаниям одновременно. Если такие нарушения совершены с целью обмана, введения в заблуждение или повторно, то штраф может быть увеличен до 3000 долл., а тюремное заключение — до 1г. Если нарушения совершены умышленно, то нарушители могут подвергнуться штрафу до 5000 долл. за каждое из таких нарушений (но не более 1,25 млн.долл. по совокупности). Размер штрафа может быть изменен Комиссией с учетом особенностей использованных нарушителем вредных веществ, степени связанных с этим рисков для здоровья потребителей, наличия фактического ущерба, доходов виновного. По решению суда соответствующее вредное вещество может быть конфисковано и/или уничтожено.

В 2002г. система регулирования потребительского рынка в США продолжала работать на основе уже существующих нормативных правовых актов по этой проблематике с учетом соответствующих решений и правил основных федеральных органов, осуществляющих свою деятельность в данной области — Федеральной торговой комиссии, Комиссии по безопасности потребительских товаров. За 2002г. в США на федеральном уровне не появилось новшеств, вносящих значительные коррективы в механизмы функционирования таких элементов указанной системы, как защита потребителей от чрезмерных рисков, связанных с использованием ими различных товаров, оценка сравнительной безопасности этих товаров, разработка для них специальных стандартов безопасно-

сти, а также недопущение ослабления конкуренции между производителями вследствие слияний и поглощений.

В 2002г. обозначились противоречия между США и ЕС по поводу ввоза на европейский рынок американских генетически модифицированных пищевых продуктов. В результате применяемых ЕС ограничений на ввоз таких продуктов потери американских сельхозпроизводителей составляют сотни миллионов долларов ежегодно. Только на торговле генетически модифицированной кукурузой они теряют 300 млн.долл. в год. Если в 2003г. американцы подадут официальную жалобу по этому вопросу в ВТО, то не исключено, что итоги последующего судебного разбирательства в рамках данной организации могут повлечь за собой необходимость будущего пересмотра существующей в США системы контроля за качеством пищевой продукции.

5. Закон о воспламеняющихся тканях 1953г. (с изменениями). Закон имеет целью недопущение использования для производства потребительских товаров тканей, не отвечающих определенным стандартам возгораемости. Выполнение предусмотренных им требований возложено на минторг и Федеральную торговую комиссию. Производство с целью продажи, продажа, предложение для продажи, перевозка или импорт в страну тканей, а также изготовление из них изделий или сопутствующих материалов, которые не отвечают установленным стандартам воспламеняемости, являются незаконными и представляют собой недобросовестную практику.

Минторг по просьбе заинтересованных лиц или по собственной инициативе изучает вопрос о необходимости изменения или введения новых стандартов воспламеняемости для тканей, которые исключали бы опасность их возгорания, являющегося причиной телесных повреждений, смерти или существенного ущерба для потребителей. Для этого он имеет право запрашивать и получать соответствующую информацию из любых источников.

Комиссия готовит проект правил об изменении стандартов и заранее публикует его в «Федеральном регистре» с предложением ко всем заинтересованным лицам представить свои комментарии. После изучения ответов Комиссия принимает окончательное решение о наиболее безопасном стандарте, которое подлежит опубликованию в указанном издании. Лица, не согласные с вводимыми новыми стандартами возгораемости, могут обжаловать их в суде.

6. Закон об упаковке, предотвращающей отравления 1970г. (с изменениями). Закон устанавливает специальные стандарты для упаковки хозяйственных товаров, которые предотвращали бы отравление детей этими товарами. Такая упаковка должна затруднять доступ к токсичным или вредным товарам для детей до 5 лет. Минздрав, устанавливающий соответствующие стандарты, исходит из степени и характера опасности для детей от использования той или иной упаковки, а также технической целесообразности и надежности упаковки, не привлекающей внимание детей. Вводимые минздравом стандарты могут быть обжалованы в суде.

7. Закон о пожароопасных сигаретах 1990г. (с изменениями). Закон уполномочивает Комиссию по безопасности потребительских товаров про-

дить исследования с целью выработки рекомендаций для производства сигарет, которые не служили бы причиной пожаров в помещениях. Закон учредил техническую консультативную группу, которая должна работать совместно с Национальным институтом стандартизации и Технологическим центром противопожарных исследований.

Ведомственные инспекции. Значительная роль в области регулирования потребительского рынка отводится и другим учреждениям.

1. Служба сельскохозяйственного маркетинга. Служба входит в состав минсельхоза и осуществляет предоставление производителям, обработчикам и продавцам сельхозпродукции объективную информацию о маркетинге и сбыте таких товаров. Она также занимается вопросами стандартизации, сортности, инспектирования, содействия фермерам. Реализуемые Службой программы по вопросам маркетинга имеют целью создание и поддержание упорядоченных условий сбыта некоторых сельхозтоваров (молока, фруктов, овощей) путем стабилизации предложения, рыночных цен, приведения спроса в соответствие с предложением и предотвращения чрезмерных колебаний цен в период сезона сбыта.

2. Комиссия по срочным товарным сделкам. Комиссия занимается вопросами защиты прав потребителей, обеспечения справедливых и единообразных условий на рынке путем регулирования срочных сделок на 13 американских товарных биржах, контролирует деятельность многочисленных участников товарных бирж, брокерских домов, операторов товарных пулов. Задача Комиссии — обеспечение единообразия процесса фьючерсных сделок, финансового единства рынка, защита интересов его участников. Она издает правила деятельности товарных бирж, контролирует их выполнение, проверяет соответствие условий предлагаемых срочных контрактов этим правилам.

3. Агентство по охране окружающей среды. Одной из функций данной организации является контроль за уровнем пестицидов в пищевых продуктах, а также контроль (совместно с Администрацией по пищевым продуктам и лекарствам) за применением средств биотехнологий при производстве пищевых продуктов.

4. Бюро по алкоголю, табаку и огнестрельному оружию. Входит в состав минфина и отвечает за выполнение нормативных правовых актов, касающихся производства, использования и сбыта алкогольных напитков, табачной продукции и огнестрельного оружия, а также осуществляет координацию деятельности в данной области.

Помимо вышеперечисленных федеральных законодательных актов значительное число нормативных положений по вопросам качества и безопасности потребительских товаров издается также на уровне штатов и муниципалитетов, власти которых согласно ст. 7 Конституции уполномочены сами регулировать торговлю на своей территории. Во всех штатах и крупных административных образованиях имеются собственные органы по контролю в этой сфере, которые достаточно активно ведут борьбу с коммерческим оборотом поддельной и некачественной продукции. Важную роль в этом процессе играют многочисленные потребительские ассоциации, которые активно вовлечены в систему функционирования американского потребительского рынка.

Финуслуги

Вопросы оказания финансовых услуг регулируются в США как на федеральном уровне, так и соответствующими нормативными правовыми актами штатов. Услуги, связанные с рынком ценных бумаг, в значительной степени являются предметом регулирования федерального законодательства, а в отношении оказания банковских и страховых услуг большинство вопросов решается на уровне штатов. К общим чертам законодательных актов по данной проблематике можно отнести то, что они, не содержат специальных положений применительно к трансграничному характеру таких услуг.

Кредиты иностранцам. Соответствующие нормативные правовые акты могут предусматривать определенные дополнительные требования, и некоторые ограничения для иностранных лиц, вовлеченных в процесс оказания упомянутых услуг, однако, данные требования и ограничения не увязываются напрямую с фактом нахождения поставщиков и потребителей услуг по разные стороны границы.

Не ограничивается деятельность по выдаче американскими банками кредитов иностранным лицам. В отдельных случаях (не разовый кредит, а целая программа кредитования) Федеральной резервной системой применительно к «федеральным» банкам и соответствующими органами штатов в отношении находящихся на их территории банков при осуществлении таких операций могут запрашиваться дополнительные сведения. К их числу относятся подтверждения наличия гарантий возврата выданных в кредит сумм, т.н. «чистоты» получаемых банком в рамках погашения кредита средств иностранного лица, а также идентифицирующая данное лицо информация. Предоставление американскими банками-кредиторами этих данных в указанные органы объясняется необходимостью обеспечения безопасного и «здорового» состояния финансовой системы США, т.к. иногда невозврат крупного кредита даже одним банком способен вызвать появление трудностей у других банков, что в итоге может дестабилизировать ситуацию на финансовом рынке в целом. Ни объем, ни характер запрашиваемой регулирующими органами информации в контексте реализации операций по кредитованию не зависят от местонахождения иностранного лица-получателя кредита.

Открытие нерезидентами банковских счетов в США. Перечень документов, представляемых нерезидентом для таких целей: заявление на открытие счета, содержащее «клиентское соглашение» и заполненную специальную форму (W-8BEN), подтверждающую статус нерезидента-заявителя. Данная форма заполняется при открытии нерезидентом любого очередного счета и подлежит обновлению каждые 4г. С 2002г. введено дополнительное требование о предъявлении в банк, открывающий счет, копии загранпаспорта потенциального клиента. Некоторые банки могут потребовать представления рекомендательного письма от своего национального комбанка.

Заполненные документы по почте направляются в банк, который открывает счет и высылает клиенту банковскую карточку. Счет должен быть открыт, как правило, в течение трех банковских дней. Управление счетами в американских банках

возможно по почте, через интернет, а также по телефону.

Все счета в американских банках открываются в долларах США. В случае перевода зарубежным клиентом на свой счет другой валюты, она автоматически конвертируется в доллары США. Все виды вкладов нерезидентов до 100 тыс. долл., так же как и резидентов, страхуются Федеральной корпорацией страхования депозитов.

Проблематика оказания услуг американскими кредитными учреждениями имеет еще один важный аспект, связанный с их деятельностью на территории других иностранных государств. В США банкам предоставляется меньше свободы при оказании различных видов услуг, чем во многих других странах. При выходе американских банков на зарубежные рынки могут возникать ситуации, при которых отсутствие у таких банков определенных прав приводит к снижению общего уровня их конкурентоспособности по сравнению с банковскими учреждениями упомянутых стран. Учреждение американским банком своего представительства на территории другого государства не решает данной проблемы, поскольку по законодательству США представительства не обладают правами отдельных юрлиц и подчиняются тому же правовому режиму, что и образовавшая их головная организация.

Учитывая очевидные сложности успешного функционирования американских банков на территории иностранных государств в условиях существующих ограничений на определенные виды деятельности, в США был принят специальный правовой акт Regulation K, который предоставляет таким банкам, работающим за границей, больше полномочий, нежели они имеют в США.

Регистрация иностранцев

Во II пол. 2002г. по данным Службы иммиграции и натурализации минюста США в правилах иммиграционного контроля при въезде в страну, в т.ч. для туристов, произошли изменения.

Закон о безопасности границ США. Президент США Джордж Буш подписал Border Security Act, направленный на усиление внимания к въездному потоку в страну. В числе запланированных и отныне закрепленных в законе мер безопасности — ввод в обращение более надежных, не поддающихся подделке виз и паспортов. Документы должны считываться с помощью техники, которая с максимальной точностью способна установить подлог. На 2003г. намечено повсеместное внедрение технологий сканирования сетчатки глаза. Также будут привлечены новые сотрудники во все службы безопасности границ. Особое внимание будет уделено тем, кто въезжает в США по студенческим визам. Служба иммиграции и натурализации будет проверять все указанные будущими студентами сведения, обращаться в их учебные заведения с уточняющими вопросами. Все эти изменения проходят в рамках начавшейся после терактов 11 сент. кампании по повышению безопасности страны.

Система проверки багажа авиапассажиров. Сенат утвердил закон об ужесточении правил досмотра багажа на пассажирских авиарейсах. Вся ручная кладь на авиарейсах в США должна быть возвращена в упаковку, которая не будет разворачиваться во время полета, а за погрузкой багажа бу-

дут наблюдать сотрудники Агентства транспортной безопасности. По словам сенатора К.Хатчинсона, одного из авторов нового закона, 22% всех грузоперевозок осуществляется именно пассажирскими авиарейсами, и только малая часть груза подвергается досмотру. Хатчинсон полагает, что обновленные меры контроля за багажом значительно повысят уровень безопасности на авиарейсах.

Внедряются новые системы проверки багажа пассажиров. Эта мера является одной из составляющих широкомасштабной программы федерального правительства, направленной на предотвращение атак террористов. В 9 аэропортах уже установлено новое оборудование. Один из них — аэропорт Hartsfield в Атланте. В течение полугода после событий 11 сент. агенты правительственных спецслужб проверяли систему обеспечения безопасности аэропортов страны. Результаты превзошли даже самые худшие ожидания. В 70% случаев им удалось пронести на борт самолетов ножи, в 60% — приборы, имитирующие взрывные устройства, в 30 — огнестрельное оружие. Стало ясно, что существующая система предполетного досмотра нуждается в кардинальном реформировании.

Ежегодно услугами воздушного транспорта в США пользуются 650 млн. пассажиров — каждого из них проверить вручную невозможно. Разработка и строительство новой системы потребовали принятия федерального закона и 100 млн. долл. Несмотря на то, что приборы позволяют полностью просветить весь багаж и немедленно реагируют на любой подозрительный предмет, у террористов все же остается шанс. Специалисты считают, что новое оборудование позволит выявить до 90% незаконно проносимых на борт предметов. В крупных аэропортах досматривается до 5 тыс. мест багажа ежечасно. Новое оборудование позволит не только снизить степень опасности, но и ускорить процесс досмотра. Работники Hartsfield уверяют, что с момента внедрения новой системы еще ни один пассажир не опоздал на рейс из-за проверки его багажа.

Эти правила введены в Соединенных Штатах с 31 дек. 2002г. Новая система проверок багажа «введена во всех аэропортах США» в соответствии с законом об авиационной и транспортной безопасности от 12 фев. 2002г. Согласно новым правилам, отныне не только ручная кладь, но и сдаваемый багаж (в обязательном порядке просвечивающиеся на наличие взрывчатки и других запрещенных веществ и предметов) может быть подвергнут физическому досмотру, если содержимое вызывает подозрение. Минтранс США утвердил «специальные правила и рекомендации для всех авиапассажиров». Чемоданы и сумки не должны запираются на замки ни до, ни после проверки, чтобы при необходимости дополнительного досмотра не пришлось их взламывать (рекомендуется использовать чемоданы на молниях или же перевязывать их ремнями, которые можно расстегнуть). В сдаваемом багаже нельзя перевозить спиртное и пищевые продукты, поскольку они вызывают срабатывание машины, запрограммированной на поиск взрывчатки (т.е. провоцируют физический досмотр). Рекомендовано укладывать обувь не стопками, а по одной в середине чемодана, не использовать для упаковки вещей непрозрачные пластиковые пакеты. В чемоданах и коробках необходи-

мо оставлять свободное место (т.е. не паковать плотно), чтобы после досмотра все можно было бы быстро переупаковать обратно.

Сведения об авиапассажирах. С конца 2002г. таможенные службы США требуют полного доступа к конфиденциальным данным о пассажирах, пользующихся услугами европейских авиакомпаний. Американская сторона настаивает на полном и постоянном доступе к информации о бронировании мест, маршрутах и анкетных данных пассажиров с целью выявления террористов на ранних стадиях. Переговоры о предоставлении такого доступа уже ведутся с рядом авиакомпаний. Авиакомпания Air France уже отказалась предоставлять подобную информацию. Однако США дали понять, что отказывающиеся сотрудничать компании могут лишиться права летать в воздушном пространстве Соединенных Штатов.

Власти США начали регистрацию въезда на территорию страны граждан некоторых арабских и мусульманских государств. У части въезжающих в США иностранцев начали брать отпечатки пальцев. Их будут фотографировать и допрашивать, если пограничники сочтут это необходимым. Дактилоскопирование проводится в экспериментальном порядке лишь на нескольких погранпунктах, но если власти сочтут эксперимент удачным, то в 2003г. оно будет введено во всех пунктах въезда в США. Объявляя в авг. 2002г. о введении выборочного дактилоскопирования на границе, министр юстиции США Д.Эшкрофт заявил, что новый порядок преследует цель устранить недостатки, которые сделали возможными сентябрьские теракты.

«Уязвимость нашей системы паспортного контроля резко обнажилась 11 сент.», — отметил он. Вскоре после терактов конгресс обязал миноут усилить контроль над въездом в страну. Власти не сообщают, в каких пунктах вводится дактилоскопирование части приезжающих. Не объявлен также полный список государств, граждане которых будут пользоваться особым вниманием на паспортном контроле. Власти назвали поименно лишь 5 стран. Это Иран, Ирак, Ливия, Судан и Сирия. Однако у многих нет сомнения, что речь идет о всех мусульманских странах. Это предположение вызывает недовольство их посольств, критике со стороны правозащитников и протесты организаций, представляющих здешних мусульман. Некоторые комментаторы в арабских странах призвали ввести ответные меры и брать отпечатки пальцев у приезжих американцев. Новые американские меры заклеяла Арабская лига. В связи с послесентябрьскими веяниями многие мусульмане, подающие на американскую визу, являются объектом пристального внимания властей США еще до того, как они покинут родную землю.

Через 2 мес. после 11 сент. был введен порядок, по которому граждане 26 стран, в основном исламских, должны получить «добро» от ФБР еще до того, как их заявления на визу будут рассмотрены в американском консульстве. Этот порядок относится к мужчинам от 26 до 45 лет. Оформление виз иногда затягивается на месяцы. Число приезжающих в США из арабских стран резко сократилось. Посол Египта в США Н.Фахми предупредил в интервью «Нью-Йорк таймс», что все это не способствует успеху попыток Вашингтона улучшить взаимопонимание между Америкой и мусульманским миром.

Американские правоохранительные органы, со своей стороны, давно жаловались, что страна превратилась в проходной двор, и поэтому приветствуют новые меры. Дактилоскопирование и фотографирование граждан вышеупомянутых пяти стран будет производиться автоматически. В 2002г. американскую визу получили 44 тыс. граждан этих стран, которые госдеп давно занес в свой список террористических государств (в нем значатся еще две страны — Куба и Северная Корея, но их граждане в США не ездят). Снятые отпечатки будут на месте сверены с разведывательными и криминальными базами данных. Иностранцам, подвергнутым дактилоскопированию, будет приказано извещать американские власти о каждой смене места жительства в США. Если они этого не сделают, их фамилия попадет в розыскной список ФБР. Часть прибывающих в США иностранцев проверялась на въезде и прежде. В 2002г. на паспортном контроле были подвергнуты дополнительной проверке 7300 тыс. иностранцев (всего в страну въехало 30 млн.чел.). Обычно проверка была связана с подозрениями, что у приезжих фальшивые документы. Скептики говорят, что американская служба иммиграции не может обработать уже имеющиеся у нее данные и иногда отправляет документы на склад, не читая. Поэтому пока неясно, много ли пользы принесет приток новых дактилоскопических карт и фотографий.

Вашингтон

Столица США в административном отношении и территориально (200 кв.км.) совпадает с федеральным округом Колумбия, который был образован по решению конгресса в 1791г. на выделенных для этого землях шт. Мэриленд (предусмотренный для тех же целей участок в Вирджинии был впоследствии был возвращен этому штату). В 1800г. в Вашингтон были переведены из Филадельфии правительственные учреждения. В 1814г. во время англо-американской войны 1812-14гг. центральная часть города (в т.ч. большинство правительственных учреждений) была сожжена английским десантом. После войны Вашингтон был отстроен заново.

Население (в границах города) — 572 тыс.чел., из них 60% — афроамериканцы. Население зоны Большого Вашингтона (в пределах окружной автодороги) — 5,4 млн.чел. Город назван в честь первого президента США.

В Вашингтоне расположены резиденция президента — Белый дом, здания конгресса (Капитолий), Верховного суда и других федеральных правительственных учреждений (ряд ведомств мин.обороны, ЦРУ и некоторые другие находятся за пределами города), 150 посольств.

Кроме многочисленных госучреждений, в городе сосредоточены представительства крупных банков и фирм, адвокатских контор, штаб-квартиры всевозможных организаций, НИИ, издательств. В Вашингтоне расположены головные офисы таких крупнейших корпораций как US Airways, Marriott, Amtrack, Gannett News, Mobi Oil и MCI Telecommunications. Здесь также находятся штаб-квартиры ВБ и МВФ.

80% работающих в городе заняты в производственной сфере (20% — на правительственной службе). Промпредприятий в черте города нет. Основу экономики города составляет туризм.

В Вашингтоне находится **одно из крупнейших книжных собраний в мире — Библиотека конгресса** (осн. в 1800г.). Из музеев наибольшей известностью пользуются Национальная картинная галерея и Музей космонавтики и авиации, которые вместе с рядом других входят в систему национальных музеев Смитсоновского института. Одним из наиболее значительных культурных объектов города является Центр им. Дж.Кеннеди.

В Вашингтоне расположены Академия наук им. Дж.Вашингтона (осн. в 1898г.), институт Карнеги (осн. в 1902г.), а также научные общества (антропологическое, географическое, философское), военная академия, пять университетов, в т.ч. такие известные, как Джорджтаунский и им. Дж.Вашингтона.

Вашингтон — одна из самых озелененных столиц мира. Центральная часть города была заложена в конце XVIII-начале XIX вв. по единому плану, разработанному французским инженером Ланфаном. Город расположен на р.Потомак, по которой до него могут доходить морские суда средней величины. В административно-бюджетном отношении верховную власть в округе Колумбия осуществляет конгресс США. С 1974г. Вашингтон пользуется внутренним самоуправлением, имеет выборного мэра и горсовет.

Нью-Йорк

Расположен г.Нью-Йорк на северо-востоке США. Это важный транспортный узел страны. Порт на атлантическом побережье США, в устье р.Гудзон, по которой идет водный путь к великим озерам. Площадь — 785 кв.км.

Нью-Йорк делится на пять районов, из них только Бронкс находится на материке. Манхэттен и Стэйтен-Айленд — одноименные острова, а Бруклин и Квинс занимают западную оконечность о-ва Лонг-Айленд. Площадь Манхэттена — 21,5 кв.км., это самый маленький район города, вместе с тем плотность населения здесь наибольшая. Длина Манхэттена — 21,5 км., ширина — от 1,3 до 3,7 км.

Нью-Йорк — крупнейший экономический, политический, научный и культурный центр, главный морской порт страны, через который поступают нефть, сырье, промизделия, сельхозпродукция.

Самый мощный финансовый центр в мире. Здесь находятся шесть из семи крупнейших банков Америки. Полмиллиона жителей города занято в банковской сфере, в области страхования, а также в сфере услуг через посреднические фирмы.

Нью-Йорк — главный организационно-управленческий центр американской промышленности, однако по промышленному потенциалу уступает Чикаго и Лос-Анджелесу. Основные отрасли промышленности: полиграфическая (крупнейший издательский центр страны), швейная, пищевая, автомобильная, авиапром, производство парфюмерно-косметических средств, ювелирных изделий, радио- и телеаппаратуры, медицинstrumenta, игрушек.

Нью-Йорк — один из главных университетских центров США. В городе находятся два университета, входящие в десятку лучших вузов Америки: Колумбийский и Нью-Йоркский. В Нью-Йорке расположены Академия наук и другие научно-исследовательские учреждения. Многочисленные му-

зеи, в т.ч. музеи искусств, современного искусства, естественной истории. Театры и концертные залы, в т.ч. «Метрополитен-опера», «Карнеги-холл».

Нью-Йорк называют дипломатической столицей мира. Помимо многочисленных консульств здесь находится штаб-квартира ООН.

Нью-Йорк — крупнейший центр торговли. Здесь находятся крупные оптовые склады, через которые ведется торговля зерном, сахаром, цветными и черными металлами и многими другими видами товаров, поступающих в страну через Ньюйоркский порт. Система розничной торговли, то она дифференцируется от универсальных и специализированных магазинов с высокими ценами для богатых и состоятельных покупателей, которые расположены в основном на Пятой авеню, до магазинов стандартных и умеренных цен на Бродвее и небольших магазинов, а также торговли с рук по аналогии с российскими вещевыми рынками.

Отмечая экономическую стабильность и финансовое благополучие города, эксперты обращают внимание и на его большие проблемы, связанные с огромными долгами Нью-Йорка перед федеральным бюджетом и катастрофическим загрязнением окружающей среды. Крайне негативное влияние на социально-экономические показатели и инфраструктуру города оказали теракты 11 сент. 2001г., которые кардинально изменили прогнозы экономического развития Нью-Йорка.

Валовой продукт Нью-Йорка (ВП) после резкого роста в 2000г. (до 448,4 млрд.долл.) уменьшился и в 2001г. составил 428,6 млрд.долл. В 2002г. ВП города останется на уровне предг. Прогнозируется увеличение валового продукта на 3-4% ежегодно.

Индекс роста цен после увеличения в 2000г. (до 3,2%) в 2002г. снизился до 2,5%, что несколько ниже темпов инфляции по стране в целом. В 2002г. предполагается его дальнейшее снижение до 1,7-1,8% с последующей стабилизацией в 2003-06гг. на уровне 2,6-2,7%.

Личный доход на душу населения в различных районах Нью-Йорка колеблется от 90-92 тыс.долл. в год в районе Манхэттена до 19-25 тыс.долл. в Бронксе и Бруклине. Различаются и величины их прироста: от 10% в год в Манхэттене до 3-3,6% в Бронксе и Бруклине.

Средняя годовая зарплата работающих в г.Нью-Йорке в 2001г. увеличилась на 6,1% и составила 61,7 тыс.долл. К 2005г. прогнозируется снижение темпов ее роста до 4,6% (в 2002г. — увеличение на 1,2%).

Количество работающих в Нью-Йорке в 2001г. уменьшилось и составляло 3,3 млн.чел. (в 2000г. — 3,36 млн.чел.), что напрямую связано с терактами 11 сент. 2001г. В процентном отношении это 55% трудоспособного населения города, что несколько ниже, чем по стране (65%).

Внешнеэкономические связи играют важную роль в развитии города. Стратегическое значение имеют морские порты Нью-Йорка. В 2001г. через них было перевезено рекордное количество грузов — 72,4 млн.т. (прирост — 11,3%). В товарной номенклатуре экспортируемых через порты Нью-Йорка и Нью-Джерси товаров преобладали древесная масса, пластические материалы, машины и оборудование. Крупнейшими получателями американских товаров являлись Китай, Великобритания, Республика Корея.

В импорте товаров, перевозимых морским путем, ведущее место в 2001г. занимали напитки, транспортные средства, машины и оборудование, пластмассы. Товары ввозились, прежде всего, из Китая, Италии, Германии.

Атаки террористов на Нью-Йорк и Вашингтон 11 сент. 2001г. изменили социально-экономическую ситуацию в стране в целом и в Нью-Йорке в частности. По данным отчета офиса городского ревизора общая сумма потерь Нью-Йорка от терактов составит 83-95 млрд.долл. Размеры страхового возмещения — 40,2 млрд.долл., в связи с чем резко повысилась стоимость коммерческого страхования.

Колоссальные разрушения в Нью-Йорке привели к сокращению рабочих мест и увеличению количества безработных (с сент. 2001г. по июль 2002г. в Нью-Йорке работы лишились 83,1 тыс.чел.). В сент. 2002г. уровень безработицы составил 6% от общего числа работающих в городе.

Тяжелая ситуация сложилась на гостиничном рынке Нью-Йорка. Значительное сокращение числа деловых и туристических поездок привело к уменьшению заполняемости отелей (летом 2002г. она составляла 73%), что вынуждало снижать цены за проживание.

По заявлению мэра Нью-Йорка М. Блумберга в 2003 фин.г. дефицит горбюджета составит от 4 до 6 млрд.долл. В попытках его сокращения М.Блумберг вынужден предпринимать непопулярные меры: уменьшение расходов городских служб и агентств (на 7,5%), введение платы за уборку мусора, увеличение штрафов за неправильную парковку. Значительно увеличен налог с продажи сигарет.

Внешняя торговля

Несмотря на сохранявшиеся экономические трудности Соединенные Штаты продолжали оставаться лидером в международной торговле. **Объем внешней торговли США в 2002г.** (по данным минторга и Комиссии по международной торговле) снизился по сравнению с пред.г. на 0,86% до **1856 млрд.долл.** Экспорт американских товаров составил 693 млрд., уменьшившись на 5,17%, а импорт — 1163 млрд.долл., увеличившись на 1,89%.

Торговый дефицит США возрос до 470 млрд.долл. (в 2001г. — 411 млрд.долл.). Крупнейшими торговыми партнерами США в 2002г., как и в пред.гг., были: Канада (товарооборот — 371 млрд.долл.), Мексика (232), Япония (173), Китай (147), Германия (89), Великобритания (74), Корея (58), Тайвань (51), Франция (47), Италия (34) и Сингапур (31). На эти страны приходилось 70,4% американского товарооборота.

Торговля с большей частью основных партнеров снизилась на 3-7%. Исключение составили Китай (рост товарооборота на 21,2%), Ирландия (на 13,4%), Индия (на 17,9%). С рядом стран, в т.ч. с Италией, Южной Кореей, Россией и Финляндией, товарооборот остался на уровне 2001г.

Наибольший дефицит у Соединенных Штатов образовался в торговле со следующими странами: Китай — 103 млрд.долл., Япония — 70, Канада — 50, Мексика — 37, Германия — 36, Ирландия — 16, Италия, Тайвань и Малайзия — по 14, Франция — 9, Саудовская Аравия и Индия — по 8 млрд.долл. Положительное сальдо в торговле у США было с Нидерландами — 8,5 млрд.долл., Австралией — 6,6,

Бельгией — 3,5, Гонконгом — 3,3 и ОАЭ — 2,7 млрд.долл.

В разрезе региональных экономических группировок наибольшая доля, как и ранее, приходилась на торговлю со странами-членами НАФТА. Товарооборот США с ними составил 603,6 млрд.долл. или 32,5% от всего объема американской внешней торговли — снижение на 1,6% к уровню 2001г. Удельный вес Евросоюза во внешней торговле США составил 369,9 млрд.долл. или почти 20% (уменьшение на 2,46% по сравнению с 2001г.) На страны АСЕАН пришлось 120,3 млрд.долл. или 6,5% (увеличение на 0,7%).

Главным направлением экспорта американских товаров оставались страны Западного полушария, доля которых, как и в 2001г., составила 45% его общего объема. Поставки в Канаду и Мексику снизились на 2,6% — до 258,3 млрд.долл., а их удельный вес в американском экспорте составил 37,3%. Доля азиатского региона увеличилась — на него пришлось 27,4% поставок, в т.ч. на страны АСЕАН — 6,1% (сокращение на 4,3% к уровню 2001г.) Совокупный объем экспорта в европейские страны, включая Россию, снизился на 10,06% до 163,7 млрд.долл., а их доля в американском экспорте уменьшилась до 23,6%. 20,7% от общего объема поставок пришлось на страны Евросоюза (уменьшение на 9,7% по сравнению с 2001г.)

Объемы американского экспорта в страны Ближнего Востока и Африки, равно как и удельный вес этих регионов в поставках товаров из США, оставались незначительными (2,7% или 18,9 млрд.долл. и 1,5% или 10,7 млрд.долл. соответственно). Экспорт в страны Африки уменьшился на 13,8% к уровню 2001г.

Наиболее заметное увеличение американского экспорта произошло в Австралию — на 19,5% (до 13,1 млрд.долл.), Малайзию — на 10,3% (до 10,3), Индию — 8,9% (до 4,1), ОАЭ — 36,3% (до 3,6), Коста-Рику — 25,5% (до 3,1), Эквадор — 13,1% (до 1,6).

Уменьшение объемов американского экспорта в 2002г. произошло в торговле с большинством основных партнеров США. Исключение составляют страны, объемы поставок из США в которые незначительны (до 700 млн.долл. в год): Пакистан — рост на 28%, Марокко — 97,7%, Вьетнам — 26%, Ангола — 35%, Оман — 16,5% и Украина — 24,3%.

Американский импорт в 2002г. продолжал по всем регионам превышать экспорт. В наибольших объемах поставки товаров в США осуществлялись из Азии — 430,9 млрд.долл. (удельный вес в импорте 37%, увеличение по сравнению с 2001г. на 4,98%) и стран Западного полушария — 414,9 млрд.долл. (удельный вес — 35,7%, снижение на 0,24%). На Канаду и Мексику пришлось 345,3 млрд.долл. или 29,7% импорта США (снижение на 0,88%).

Удельный вес стран-членов АСЕАН в импорте США в 2002г. составил 78,3 млрд.долл. или 6,7% (увеличение на 2,6% к уровню 2001г.). Импорт США из Европы составил 261,2 млрд.долл. (удельный вес — 22,5%, прирост по сравнению с 2001г. на 2,97%). Значительная часть этого объема (19,4% или 226,1 млрд.долл.) пришлась на страны Евросоюза (увеличение на 2,8% по сравнению с 2001г.) Доля стран Ближнего Востока в американском импорте составила 2,95% (34,4 млрд.долл.), Африки 1,9% (22,1 млрд.долл.).

В 2002г. сохранилась тенденция роста закупок товаров в Мексике (на 2,5% до 134,7 млрд.долл.), Китае (на 22,4% до 125,2 млрд.долл.), Германии (на 5,6%; 62,5млрд.долл.), Малайзии (на 7,5%; 24,0), Ирландии (на 20,8%; 22,4), Бразилии (на 9,3%; 15,8), Нидерландах (на 3,8%; 9,86), Швеции (на 4,9%; 9,3), Испании (на 9,4%; 5,7), Норвегии (на 11,97%; 5,8), Новой Зеландии (на 2,2%; 2,1), Вьетнаме (в 2,3 раза; 2,4) и Египте (на 53,9%; 1,35 млрд.долл.).

Структура экспорта и импорта США в 2002г. существенных изменений не претерпела. Доля промышленной продукции составила 88% в американском экспорте и 84% – в импорте, а доля высокотехнологичной продукции – 26% и 17%. На продукцию сельского хозяйства пришлось 8% в экспорте и 3,6% в импорте США.

Ведущие позиции в американской внешней торговле занимали «механическое оборудование» (удельный вес в экспорте – 24%, импорте – 20%), «электрическое оборудование и электроника» (19% и 15%), «средства наземного (кроме ж/д) транспорта» (10% и 12%). В число основных товаров американского экспорта входили также «приборы и аппараты», «летательные машины и аппараты» (по 5%) и «органические химические продукты» (4%). По импорту к их числу относились «минеральное топливо» (12%), «текстильная одежда» (6%), «приборы и аппараты и «органические химические продукты» (по 3%).

Торговля со странами СНГ (все государства Содружества, согласно принятому в американской статистике географическому делению, относятся к европейской группе) в 2002г. характеризовалась незначительными объемами и не имела существенного статистического значения для торгового баланса Соединенных Штатов: удельный вес этой группы стран составил 0,6%, причем на долю России приходилось 78% этого объема. Торговля США со странами СНГ в 2002г. составил 11,8 млрд.долл., увеличившись по сравнению с 2001г. на 2,8%.

Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ были Россия, Казахстан и Украина, которые занимали в перечне торговых партнеров США 29, 74 и 83 места. Товарооборот с Казахстаном возрос на 82,5% по сравнению с пред.г., а с Украиной сократился на 21,5% за счет резкого падения украинского экспорта в США (на 36%). Все остальные страны СНГ занимали места во второй сотне этого перечня (со 120 по 172).

Для торговли США с большинством стран СНГ характерна нестабильность структуры и объемов в обоих направлениях при явном преобладании сырьевых товаров и трикотажных изделий в импорте США из этих стран.

Лидерство в международной торговле услугами. На США приходится 18% всех экспортируемых услуг в мире). Объем экспорта услуг в 2002г. составил 289,2 млрд.долл. (2001г. – 279,2), а импорта – 240,5 млрд.долл. (2001г. – 210,4). Положительное сальдо торгового баланса США в сфере услуг составило в 2002г. 48,7 млрд.долл., что меньше аналог. показателя 2001г. на 20,1 млрд.долл. (68,8 млрд.долл.). Данный показатель является самым низким за последние 10 лет и оказался даже ниже уровня 1992г. (66,7 млрд.долл.), когда экономика США выходила из рецессии. Причинами такого положения являются уменьшение поступлений от

экспорта услуг в области туризма и пассажирских перевозок с одновременным увеличением импорта страховых услуг в результате значительных выплат страховых компаний после событий 11 сент. 2001г.

С 1995г., сальдо в американской торговле услугами имеет постоянную тенденцию к снижению. Ожидается, что в 2003г. ситуация не изменится из-за проблем обеспечения безопасности в области международного туризма.

Основными партнерами США в области торговли услугами являлись страны ЕС, Япония, Канада и Мексика. Наблюдалось расширение торговли в этой сфере, прежде всего американского экспорта услуг, с такими странами, как Аргентина, Бразилия, Китай, Индия, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур, Тайвань и Таиланд.

Из числа экспортных операций в сфере услуг выделялись, в млрд.долл.: туризм – 70,3 (в 2001г. – 73,1), транспортные услуги – 45,8 (46,3), роялти и лицензионные платежи – 42,9 (38,7), а также прочие услуги частного характера, включающие деловые, профессиональные и технические услуги, услуги страховых компаний и финансовые услуги – 117,3 (108,1). В импорте преобладали те же виды услуг, что и в экспорте: туризм – 59,3 (60,1), транспортные услуги – 59,5 (61,2), роялти и лицензионные платежи – 19,9 (16,4), прочие услуги частного характера – 79,4 (54,6). Данные об экспорте услуг не учитывают продаж, осуществляемых филиалами американских корпораций, находящимися за рубежом. Их объем может в несколько раз превышать стоимость услуг, экспортируемых США «через границу».

Доступ на рынок США

Выход иностранной компании на рынок США может осуществляться тремя путями: наиболее простой и быстрый способ – продвижение товаров в выбранном секторе рынка через американского компаньона (агента), имеющего зарегистрированную в США фирму; приобретение существующей американской компании инокомпанией; создание инокомпаниями со 100% капиталом, но это более длительный путь, связанный со сложной процедурой регистрации и дорогостоящими рекламными мероприятиями по продвижению товаров (услуг) на местном рынке.

В целях нахождения путей продвижения товаров на американский рынок существует несколько способов поиска партнера в США. Выбор конкретного пути зависит от ряда факторов: финансового состояния экспортера, вида и «раскрученности» товара, его отраслевой принадлежности, наличия сертификата на данный товар, уровня конкурентности. Непременным условием для организации поиска американского партнера является обязательная подготовка предложения по экспорту соответствующего товара (услуги) с необходимыми теххарактеристиками и спецификациями на английском языке.

Поиск партнера способами продвижения товаров на рынок США могут быть: участие в международных специализированных промышленных и торговых выставках, проходящих на территории страны; публикация рекламной информации о товаре в специализированных журналах; обращение в Американскую торговую палату в Москве; ...в

Коммерческую службу минторга США, являющуюся частью, посольства США в Москве, с предложением соответствующего товара; ...в Торгпредство РФ в США в г.Вашингтоне, его отделение в г.Нью-Йорке или к представителю Торгпредства в генконсульстве РФ в г.Сан-Франциско; ...в Центр деловой информации минторга США (БИЗНИС) в г.Вашингтоне; ...в Американско-Российский Деловой совет (АРДС) в г.Вашингтоне; ...в Американско-Российскую ТПП в г.Чикаго (шт. Иллинойс); ...в Российско-Американскую Торговую палату в г.Денвере (шт. Колорадо).

Вопросы создания, регистрации и функционирования коммерческих организаций, представительств и отделений регулируются в США не на федеральном уровне, а на уровне штатов, что означает наличие на территории одного государства нескольких десятков правовых режимов, в соответствии с которыми осуществляются указанные процедуры. Несмотря на концептуальную схожесть таких режимов, они имеют особенности, связанные с различием размеров обязательных платежей, сопровождающих подачу необходимых документов, а также требований в отношении самих документов и подлежащей представлению информации. Наиболее либеральное законодательство в этом отношении существует в шт. Делавэр.

Инокомпании, планирующие осуществлять свою деятельность в США (открыть офис, предприятие), должны зарегистрироваться в том штате, в котором будут работать. Чаще всего такие компании предпочитают работать в США как дочерние фирмы, а не как отделения основной компании, поскольку так они могут значительно минимизировать финансовую ответственность.

Три типа инофирм. В США используются следующие основные организационно-правовые формы субъектов предпринимательской деятельности.

А. Единоличное предприятие (Sole Proprietor). В соответствии с американским правом единоличное предприятие представляет собой не обладающую статусом юрлица фирму, принадлежащую и управляемую одним индивидуумом (собственником) или же, в некоторых случаях, мужем и женой. Основными преимуществами данной формы ведения бизнеса считаются:

– сравнительно незначительные временные и финансовые затраты, связанные с созданием; небольшое число регулятивных требований, касающихся процесса функционирования единоличного предприятия, а также отсутствие сложного механизма принятия решений (например, применительно к корпорациям для этого требуется образование совета директоров, проведение собрания акционеров и т.д.);

– облегченная система ведения бухгалтерского учета, обусловленная существованием одного собственника и участника бизнеса; отсутствие необходимости в подаче отдельной налоговой декларации в отношении предприятия, т.к. сведения о его доходах сообщаются в декларации владельца и рассматриваются как личные доходы владельца.

Основной риск выбора данной формы осуществления деловой активности связан с тем, что владелец несет персональную ответственность по всем обязательствам предприятия. Размер такой ответственности может превышать полную стоимость предприятия, что влечет за собой использо-

вание для погашения всех его долгов личного имущества владельца, пусть даже не вовлеченного напрямую в хозяйственный оборот, связанный с деятельностью предприятия. Многих американских предпринимателей это обстоятельство вынуждает отдавать предпочтение такой организационно-правовой форме ведения бизнеса, как корпорация.

В. Товарищество (Partnership). В американском праве под товариществом понимается ассоциация двух или более лиц (в качестве лиц могут выступать как индивидуумы, так и корпорации, другие товарищества, компании с ограниченной ответственностью), объединенных в качестве совладельцев товарищества для осуществления деловой активности с целью получения прибыли. Одним из основных рисков, связанных с использованием этой формы, является, как правило, личная ответственность каждого из участников такого объединения за все действия и обязательства товарищества. В тех случаях, когда одним из партнеров полного товарищества является корпорация, ее акционеры могут отвечать по обязательствам товарищества только в пределах принадлежащих им активов указанной корпорации. Для целей налогообложения, хотя товарищества и должны подавать налоговые декларации (прежде всего в информационных целях), с них не удерживаются налоги как с самостоятельных хозяйствующих субъектов. Наоборот, подлежащий налогообложению доход, убытки, вычеты и кредиты «распределяются» на пропорциональной основе среди всех участников, каждый из которых напрямую облагается налогом применительно к своей доли чистой прибыли товарищества.

С. Корпорация (Corporation). Представляет собой юрлицо, образованное одним или несколькими лицами для целей ведения предпринимательской деятельности или осуществления коммерческих сделок. Одним из преимуществ такой организационно-правовой формы как корпорация, объясняющим частотность ее использования при создании бизнеса, является то, что акционеры корпорации не несут личную ответственность за ее действия и обязательства. Для представителей малого бизнеса (в т.ч. значительной части семейных предприятий) выбор этой организационно-правовой формы сопряжен с трудностями, связанными с тем, что банки и другие кредитные организации, понимая определенную опасность для себя указанного преимущества, часто требуют предоставления акционерами корпорации персональных гарантий в качестве условия выделения заемных средств. Корпорация облагается налогами как самостоятельное юрлицо. Она заполняет собственную налоговую декларацию и уплачивает налоги независимо от статуса ее акционеров как налогоплательщиков. Если корпорация распределяет часть оставшегося после удержания налогов дохода среди своих акционеров в форме дивидендов, то каждый такой акционер выплачивает отдельный налог на полученный дивиденд.

Создание юрлица

Ниже приведена последовательность шагов по образованию компании в виде каждой из упомянутых организационно-правовых форм на примере шт. Калифорния. Порядок создания и регистрации.

А. Единоличное предприятие. 1. Подается заявление (Business and Payroll Taxes Application) в налоговый отдел мэрии. После уплаты пошлины, размер которой зависит от предполагаемого оборота предприятия (минимальная пошлина — 25 долл.), выдается лицензия на ведение бизнеса (Business Tax Registration Certificate). Данная лицензия дает право осуществлять коммерческую деятельность только в пределах шт. Калифорния. Если единоличное предприятие планирует распространить свою деловую активность на территорию другого штата, то ему необходимо пройти существующую в таком штате процедуру регистрации в отношении подобного рода образований.

2. В Офис регистратора мэрии (далее — Офис) подается заявление о регистрации названия компании (Fictitious Business Name Statement) в случае, если единоличное предприятие предполагает функционировать под каким-либо торговым наименованием, а не под личным именем владельца бизнеса. До подачи такого заявления Офис осуществляет проверку на предмет отсутствия повторения выбранного названия фирмы. На данном этапе также предусмотрена необходимость уплаты пошлины (35 долл.). Закрепление названия действует в течение пяти лет, после чего процедура повторяется.

3. В одной из газет графства, указанных в предоставляемом Офисом списке, не позднее 30 дней после регистрации названия публикуется официальное платное объявление о создании конкретного единоличного предприятия. Размер оплаты зависит от установленных каждой газетой расценок и составляет 25-100 долл.

4. Осуществляется получение различных лицензий и разрешений, необходимых единоличному предприятию для занятия коммерческой деятельностью. Кроме вышеупомянутой лицензии на ведение бизнеса, предприятие должно получить еще ряд разрешений и лицензий, определяемых нормативными правовыми актами, действующими в каждом городе и графстве на территории шт. Калифорния.

Могут потребоваться разрешения: на использование офисов в городских зданиях и мест для парковки служебных машин; для найма рабочих и служащих; пожарной и санитарной инспекций.

В зависимости от рода предпринимательской деятельности, для реализации которой создается единоличное предприятие, могут предусматриваться требования в отношении обязательного получения лицензий (на содержание развлекательных заведений, торговлю табачной продукцией, спиртными напитками, оружием). Если предприятие имеет отделения и офисы в разных городах и графствах штата, оно должно получить соответствующие разрешения и лицензии в каждом из этих мест. Для получения информации по данным вопросам следует обращаться в Офис главного клерка города или графства (City or County Clerk's Offices).

5. Открывается банковский счет предприятия. Для открытия чекового счета требуется минимальный вклад в 100 долл. Банковский счет открывается при наличии у соответствующего лица номера соцстрахования (Social Security Number). При открытии счета, также как и при подаче заявления об образовании единоличного предприятия, требуется предъявление удостоверяющего личность

документа, например, общегражданского заграничного паспорта.

В. Товарищество. 1. Подается заявление на ведение бизнеса (для создания товарищества не предусматриваются требования касательно представления учредительных документов). Действия аналогичны тем, которые осуществляются при открытии единоличного предприятия.

2. Регистрируется название компании по аналогии с ситуацией с единоличным предприятием, однако, пошлина составляет 35 долл. за регистрацию названия товарищества и одного из партнеров. Пошлина с каждого из последующих партнеров взимается в 9 долл. Регистрация действует в течение 5 лет.

3. Публикуется платное объявление в газете о создании компании.

4. Осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений.

5. Получается регистрационный номер компании (ID Number). Для получения регистрационного номера заполняется бланк формы SS-4, который можно взять в городском отделении Налоговой службы США (Internal Revenue Service). После заполнения формы необходимо позвонить в калифорнийское отделение Налоговой службы США в г.Фресно и ответить на все вопросы сотрудников службы в устной форме, после чего направить в течение 24 часов по факсу заполненную форму SS-4. При телефонном разговоре с сотрудниками службы они, как правило, сразу сообщают регистрационный номер. Оригинал формы SS-4 с подписями хранится у одного из партнеров, либо вместе с другими документами компании.

6. Как и в случае с единоличным предприятием, открывается счет в банке, в процессе чего необходимо присутствие всех партнеров, предъявление ими соответствующих документов (паспортов) и сообщение регистрационного номера компании.

С. Корпорация. Оформление образования корпорации в штате Калифорния осуществляется Офисом секретаря штата в г.Сакраменто, либо отделениями Офиса в других городах.

1. Подается заявление о резервировании названия вновь создаваемой корпорации (Name Reservation Request Form). Название резервируется на срок до 5 мес. Если в течение этого срока корпорация не образуется, то название считается свободным. Для подачи заявления заполняется бланк, который подается в офис секретаря штата. В тексте указываются три возможных названия корпорации. В течение 20 минут выдается письменное подтверждение такого названия. При регистрации названия корпорации также требуется уплата пошлины (10 долл. — за резервирование одного названия и 10 долларов — оплата делопроизводства).

2. Представляется на регистрацию устав корпорации (Articles of Incorporation), что может быть сделано совершеннолетним физлицом.

3. Подается заявление об учреждении корпорации вместе с прошением о регистрации документов (Document Filing Request Form). На месте платятся следующие пошлины: 800 долл. — за учреждение корпорации в шт. Калифорния, 100 долл. — за регистрацию документов и 15 долл. — за оплату услуг по делопроизводству. Зарегистрированное заявление об учреждении корпорации и сертификат о регистрации выдаются на руки или высылаются в течение трех рабочих дней.

4. Получается регистрационный номер и открывается банковский счет. Осуществляется получение необходимых лицензий и разрешений.

В отношении процедур открытия представительств и отделений иностранных компаний на территории США законодательством большинства штатов предусматривается разрешительный порядок, в соответствии с которым необходимым является получение специальной лицензии на ведение бизнеса в пределах территории конкретного штата. Обязательный характер получения такого рода лицензии действует в отношении представительств и отделений не только иностранных фирм, но и американских компаний, зарегистрированных в каком-либо другом штате, нежели предполагаемое местонахождение образуемого представительства или отделения.

Существующий единообразный порядок объясняется тем, что каждый штат рассматривает американскую компанию, образованную на основании законодательства другого штата, как функционирующую в рамках отличной юрисдикции, фактически приравнивая ее, тем самым, к иностранным юрлицам. Необходимость получения для открытия представительства иностранной организации соответствующей лицензии не зависит от того, намерено ли такое представительство заниматься коммерческой деятельностью или же осуществлять только представительские функции.

Лицензию на открытие представительства или отделения иностранного юрлица на территории какого-либо штата следует отличать от лицензий, выдаваемых компетентными властями данного штата применительно к осуществлению определенных видов деятельности. При намерении представительства или отделения иностранного юрлица оказывать услуги в области страхования на территории одного из штатов (данный сектор регулируется в США в большей степени законодательством штатов, а не на федеральном уровне) им будет необходимо получить сначала лицензию на право ведения бизнеса в этом штате (разрешение на открытие представительства или отделения), а уже затем оформить лицензию на осуществление страховых операций (в случае, если законодательством конкретного штата предусмотрен разрешительный порядок в отношении ведения таких операций). Что касается органов, уполномоченных выдавать лицензии на открытие представительств и отделений иностранных юрлиц, то эти функции принадлежат, в большинстве случаев, Аппаратам секретарей штатов, являющихся госорганами штатов.

Цены

В основе системы ценообразования в США лежит механизм рыночной экономики, т.е. ценовые решения, принимаемые покупателями и продавцами, реализуемые через рынки тех или иных товаров. Рынки обеспечивают контакт между покупателями и продавцами товара или услуги, способствуя формированию системы усредненных цен на товары, ресурсы и услуги.

Эти цены служат ориентирами, руководствуясь которыми владельцы ресурсов, производители, покупатели и потребители делают свой окончательный выбор. Однако конструкция «спрос-предложение» все же выступает в основном в качестве базисной, теоретической модели ценообразо-

вания. На практике американские компании, особенно крупные, производящие широкий круг товаров и услуг, осуществляют ценообразование по принципу «издержки плюс нормальная прибыль». Компании используют формулы или методики для определения издержек на единицу продукции, а к издержкам добавляют надбавку, обычно в размере определенного процента, чтобы установить окончательную цену. Учитывая, что издержки на единицу продукции изменяются в зависимости от объемов производства, компании для целей расчетов цен берут некие устоявшиеся или средневзвешенные уровни производства. Например, величиной средних издержек какой-нибудь конкретной компании может быть та, которая достигается при использовании 75% ее производственных мощностей.

В практике деятельности большинства американских компаний прослеживается следующая последовательность действий при определении цены: постановка задачи; выявление спроса; оценка производственных издержек; анализ цен конкурентов; выбор метода ценообразования.

В США, как и во многих других странах мира, различают две основные системы ценообразования: рыночное на основе взаимодействия спроса и предложения; регулируемое государством на основе контролируемых госорганами цен. Компании стремятся к определенной норме прибыли. Известная американская компания «Дженерал Моторс», использующая модель ценообразования «издержки плюс нормальная прибыль» и являющаяся ценовым лидером в автопроме, калькулирует цены исходя из поставленной цели — получить среднегодовую прибыль (после уплаты налогов) на уровне 15% на весь вложенный капитал. Поскольку компания не знает заранее, сколько автомобилей будет продано в следующем периоде и какие будут средние издержки на единицу продукции (включая пропорционально распределенные накладные расходы), она подсчитывает издержки на основе установленного для себя стандартного объема, т.е. обеспечения 80% загрузки производственных мощностей своих предприятий.

Стандартная цена рассчитывается путем прибавления к средним издержкам на единицу среднего объема прибыли в размере желаемых 15% (после уплаты налогов на капитал). Руководство компании, определяющее ценовую политику, использует полученную стандартную цену как исходную базу для своего ценового решения, внося (обычно незначительные) изменения в сторону повышения или понижения для того, чтобы учесть реальную или возможную конкуренцию, объемы производства, деловую конъюнктуру, долгосрочные стратегические и другие факторы.

Прогресс автомобилестроения в промышленно развитых странах мира служит в известной мере показателем состояния других отраслей, в первую очередь черной и цветной металлургии, металлообрабатывающей, химической, резинотехнической промышленности, производства конструкционных материалов, текстиля. Увеличение спроса на автомобили в США приводит к росту потребности в продукции данных отраслей, а его снижение вызывает задержки с выдачей зарплаты, закрытие цехов и заводов, безработицу на предприятиях других отраслей, поставляющих продукцию производителям автомобилей. Состояние дел в авто-

мобильной отрасли косвенно влияет на вопросы ценообразования в ряде смежных отраслей американской экономики.

Основные инструменты антимонопольного регулирования государства направлены на выходные параметры деятельности компаний регулируемых отраслей. Цены являются главным таким параметром.

Наиболее распространенный метод их регулирования состоит в том, что **цены на товары и услуги, поставляемые корпорациями, находящимися преимущественно в частной собственности, контролируются уполномоченными госорганами.** Наибольшее распространение в США такая практика получила в производстве и распределении электроэнергии, телефонной связи, авиационном, ж/д транспорте, в грузовых автоперевозках.

Цены на энергетическую продукцию в США для ее конечных потребителей складываются из: операционных расходов (расходы, связанные с приобретением топлива для ее производства, передачей и распространением энергии, содержанием необходимых служб, в т.ч. для реализации продукции, а также стоимость рабочей силы и административные расходы), эксплуатационных расходов, амортизационных отчислений, налогов на прибыль будущих периодов, федеральных и местных налогов на энергоносители и нормы прибыли.

Издержки по отдельным составляющим цен на энергетическую продукцию в разных штатах весьма различны, что ведет к заметному разбросу цен в зависимости от места производства. В отдельных штатах степень регулирования цен на энергетическую продукцию существенно различна. В шт. Калифорния основным ценообразующим фактором является рыночная стоимость энергоносителей. И здесь существуют госструктуры, контролирующие ситуацию на этом рынке. Общественная комиссия по коммунальным услугам штата может одобрить или отклонить любые изменения цен на коммунальные услуги. Осуществляется также мониторинг за ценами на электроэнергию. Ключевую роль в регулировании процессов ценообразования в энергетическом секторе играет Федеральная комиссия по регулированию энергетики. В 2000г. она предложила внести изменения в систему продаж и ценообразования на оптовом энергетическом рынке Калифорнии, в котором сложилась напряженная ситуация с энергоснабжением. В результате оптовая цена на электроэнергию была ограничена верхним пределом в 150 долл. за 1 мвтч. на двухлетний период.

Существует несколько способов установления цен. При включении отрасли в состав регулируемых, уровень цен продукции действующих в ней компаний определяется необходимостью обеспечения каждой из них дохода, полученного в базовом или «пробном» году. Сведения о доходе берутся из бухгалтерской отчетности фирмы, которая тщательно проверяется.

В качестве основной составляющей дохода регулируемой компании выступают средства, призванные компенсировать текущие издержки производства и реализации продукции, амортизацию материальных носителей основного капитала, суммы выплачиваемые фирмой в виде налогов. Доход должен включать так называемую дополнительную прибыль, размер которой определяется на основе нормы.

Масса прибыли исчисляется умножением ее нормы на так называемую базу, включающую не-амортизированную часть инвестиций компании в регулируемый бизнес. После того как требования к уровню дохода компании определены, госагентство, регулирующее данную отрасль, рассчитывает цены, тарифы на товары и услуги, которые должны обеспечить одобренный государством уровень дохода.

Еще один способ ценообразования в регулируемых отраслях — установление цен на базе ранее существовавших издержек производства. Он применялся в военные годы преимущественно для контроля цен на нефтепродукты. Широкого распространения этот способ не получил потому, что его суть заключается в поддержании цен или их потолка на том уровне, на котором они держались на определенную дату в прошлом.

Регулирующие органы периодически пересматривают «потолки» цен по мере появления новых видов продукции, изменений в спросе и общеэкономических условиях хозяйствования.

Использование методов госконтроля ценообразования в регулируемых отраслях сопровождается периодическим возобновлением конкурсов за право доступа в них. В этих конкурсах, помимо фирмы, которая уже осуществляет регулируемый бизнес, участвуют и компании, стремящиеся занять ее место в отрасли.

Отказав уже действующей в регулируемой отрасли компании в продлении лицензии, уполномоченное госагентство может предотвратить таким образом монополистическую практику и необоснованное взвинчивание цен. На практике такое регулирование не обеспечивает должного уровня контроля цен и вызывает массу нареканий. Реализация этого способа контроля сопряжена с длительными процедурами слушаниями, а принимаемые решения зачастую критиковались за их неоправданность или противоречие интересам отдельных заинтересованных социальных групп и категорий.

Вопросы ценообразования играют важную роль для экспортеров при принятии решения о продвижении и сбыте товаров на рынок США. Цена товара является одним из определяющих критериев, на основе которых принимается решение и о закупке товара. В условиях жесткой конкуренции на рынке США американские импортеры проявляют интерес к ввозимому товару прежде всего в тех случаях, когда цена на него будет ниже цены на аналогичный товар американского производителя, а качество соответствует или выше. Даже с учетом того, что стоимость рабочей силы и уровень производственных издержек в России ниже, чем в США, российским экспортерам следует принимать в расчет при определении цены на предназначенный для экспорта товар целый ряд факторов. Основными среди них являются: затраты на производство товара, транспортные расходы (достаточно высокие в связи с удаленностью США от России), таможенные пошлины, налоги, стоимость страхования, затраты на принятую в США маркировку и упаковку товара, расходы на подготовку и передачу товаросопроводительных документов, оплату услуг экспедитора, стоимость коммиссионного вознаграждения торговых агентов, расходы на рекламу товара, уплату банковских процентов за кредиты.

Для проникновения на рынок США потенциальные экспортеры, как правило, ориентируются на проведение агрессивной стратегии завоевания определенной ниши на рынке путем установления предельно низких цен. Нацпроизводители аналогичного товара, пользуясь соответствующими положениями американского законодательства, могут обвинить экспортера в демпинге, что грозит ему крупными издержками. Американские компании довольно часто прибегают к такому шагу в отношении экспортеров других стран, в т.ч. и российских, что может приводить к установлению высоких, зачастую запретительных, антидемпинговых пошлин.

После подачи американской компанией-изготовителем или ассоциацией производителей (торговцев) соответствующей петиции начинается длительная процедура антидемпингового разбирательства, в ходе которого: устанавливается, продает ли иностранный экспортер товар по ценам ниже тех цен, по которым аналогичный товар реализуется на внутреннем рынке его собственной страны, или по ценам ниже стоимости его производства; наносят ли поставки товаров по таким ценам материальный ущерб нацпроизводителям аналогичных товаров или создают угрозу такого ущерба.

При проведении антидемпингового расследования экспортеру предлагается представить подробную информацию, связанную с формированием цен на попавший под это расследование товар.

Организация экспортных поставок на рынок США. Создание системы реализации экспортных товаров является весьма сложным процессом, требующим больших финансовых затрат и длительного периода времени. Структура реализации поставляемых на американский рынок товаров состоит из нескольких звеньев: экспортер – перевозчик – импортер – оптовый торговец – агент (дистрибутор) – розничный торговец – конечный потребитель. Цена экспортного товара на этапе прохождения каждого промежуточного звена увеличивается.

Экспортеры при осуществлении экспортных поставок в США, как правило, вступают в деловые отношения с компаниями, относящимися к трем категориям: импортеры, оптовые торговцы и торговые агенты (дистрибуторы). Важная роль в этой системе отводится посредникам – торговым агентам (дистрибуторам). Агенты могут оказать большую помощь при выходе на американский рынок. Они хорошо знакомы с рынком данной страны, с существующей коммерческой практикой, требованиями местного рынка к товарам, их оформлению. Особенно значимую помощь агенты могут оказать в продвижении на американский рынок товаров, для реализации которых необходимо получение соответствующей лицензии. К таким товарам относятся алкогольная продукция, табачные изделия, лекарства, многие виды химической продукции, охотничье оружие.

Агентам гораздо проще и быстрее получить необходимые лицензии и приступить к реализации данных товаров. В случае поставок в США товаров, не требующих оформления лицензии на их продажу агенты (дистрибуторы) выполняют чисто посреднические услуги по продвижению товаров к конечному потребителю. Для повышения заинтересованности агентов в результатах работы по

продвижению товаров на американский рынок экспортеры используют различные стимулы, основными среди которых являются: более высокая доля прибыли от реализации товара, различные скидки при больших объемах закупок, организация за счет экспортера предпродажных и послепродажных услуг.

Тарифы на импорт

Для защиты своего рынка и соблюдения интересов американских производителей Соединенные Штаты широко используют тарифное и нетарифное регулирование импорта. Оно осуществляется в соответствии с Законом о тарифе 1930г. и поправками к нему, содержащимися в других актах, в частности Законе о торговых соглашениях 1979г. Таможенный тариф служит инструментом реализации долговременных, стратегических целей торговой политики, а меры нетарифного регулирования используются для реагирования на меняющиеся внешне- и внутриэкономические и политические условия.

К числу основных актов тарифного регулирования относятся закон о торговле 1974г., сводный закон о торговле и конкуренции 1988г., закон о торговле и тарифах 1984г., закон о налоговой реформе 1986г., закон о таможене и тарифах 1990г.

Действующий в США таможенный тариф (построенный на базе гармонизированной системы описания и кодирования товаров) состоит из двух колонок, в которых указаны импортные пошлины для стран соответственно пользующихся и не пользующихся режимом наибольшего благоприятствования (по новой терминологии США – «режимом нормальных торговых отношений» или РНТО). В первой колонке в необходимых случаях отдельно выделяются «специальные» пошлины, применяемые в отношении стран, подпадающих под льготы генеральной системы преференций (ГСП), либо имеющих соглашения с США о свободной торговле или о предоставлении преференций. С 1992г. Россия включена в список стран, получающих преференции в рамках ГСП.

Ставки таможенных пошлин на продукцию машинотехнической группы и переработанные товары заметно превышают тарифы на сырьевые товары, причем многие виды сырья ввозятся беспошлинно как из стран, пользующихся РНТО, так и не имеющих такого режима в торговле с США. От таможенных пошлин освобождаются импортируемые в страну товары американского происхождения, в т.ч. комплектующие или сырье, включенные в состав ввозимых иностранных изделий. Если импортируемый в США товар американского происхождения подвергся обработке/ переработке или ремонту за границей, то таможенному обложению подлежит только стоимость, добавленная в процессе обработки. **Любые изменения к таможенному тарифу принимаются конгрессом.**

Таможенное законодательство является главным инструментом защиты внутреннего рынка, хотя по мере снижения общего уровня таможенного протекционизма в результате договоренностей, достигнутых в переговорах США с их партнерами по ВТО, все большую роль играют нетарифные ограничения, дополняющие таможенный тариф.

Многочисленные меры нетарифного регулирования импорта дают возможность регламентиро-

вать или полностью прекращать ввоз в страну тех или иных товаров или лишать его всякого экономического смысла.

Со стороны правительства США, как правило, не требуется разрешения на импорт в страну большинства товаров. Однако ввоз некоторых категорий товаров контролируется различными ведомствами США, и в случае импорта таких товаров необходимо получение лицензии соответствующего ведомства. Ввоз нефтепродуктов ранее осуществлялся по лицензиям, выдаваемым минэнерго. В некоторых случаях для их импорта необходимо разрешение минэнерго и уплата дополнительного импортного сбора. Беспшлинный ввоз часов и часовых механизмов с островных территорий США осуществляется по лицензиям МВД и минторга, ввоз некоторых с/х товаров (молочной продукции) — по лицензиям минсельхоза.

Опасные виды диких животных и некоторые виды животных и птиц, ввоз которых в США запрещен, могут импортироваться только по лицензиям, выдаваемым Бюро спортивной рыбной ловли и охоты на животных и птиц МВД. Разрешение этого министерства требуется также для ввоза перьев некоторых птиц, предназначенных для изготовления искусственных нашивок и дамских шляп. Живые птицы, находящиеся под защитой закона о миграции птиц, могут импортироваться в США для научных целей и размножения на основании разрешения, выданного упомянутым Бюро. Импорт наркотиков запрещен, за исключением тех случаев, когда они импортируются на основании распоряжения, выданного минобстом. Запрещен импорт оружия, боеприпасов, взрывчатых веществ, исключая случаи, когда соответствующая лицензия выдана начальником Управления алкогольных напитков, табачных изделий и огнестрельного оружия минфина.

Применение экономических рычагов нетарифного регулирования импорта регламентируется также положениями законодательства, предназначенными для защиты американских производителей от «недобросовестной» торговой практики со стороны иностранных конкурентов. К числу таких рычагов относятся:

— антидемпинговые пошлины, вводимые на основании результатов расследований, проводимых по петициям американских компаний, на товары, которые, по определению федеральных властей, реализуются на рынке США по ценам ниже «справедливых» и тем самым наносят ущерб определенной отрасли экономики страны. Размер антидемпинговой пошлины должен равняться разнице между «рыночной» ценой данного товара и ценой, по которой товар импортируется в США. Можно отметить многочисленные антидемпинговые расследования в отношении российской металлопродукции и органических удобрений, приведших в конечном итоге к заключению ряда соглашений с американской стороной, предусматривающих количественные и ценовые обязательства по экспортным поставкам из РФ;

— компенсационные пошлины устанавливаются в случае доказательства факта субсидирования ввозимых товаров государством-экспортером. Порядок их введения такой же, как и для антидемпинговых пошлин. Величина компенсационной пошлины определяется в зависимости от размера субсидий;

— чрезвычайные меры по защите национальных производителей от возросшего импорта товара, предусмотренные законом о торговле 1974г. Одним из наиболее ярких примеров в данном случае может служить введение в марте 2002г. на 3г. повышенных пошлин на целый ряд импортируемой металлопродукции, явившееся результатом проведенного расследования по нанесению серьезного ущерба национальной стальной отрасли от импорта этих товаров;

— специальные меры по защите от некоторых видов «недобросовестной» практики (монополизация определенной сферы рынка США, подрыв какой-либо отрасли, нарушение патентных прав, присвоение торговой марки американских фирм). Такие меры предусматривают лишение страны-экспортера льгот, предоставленных по торговым соглашениям, установление дополнительных пошлин или количественных ограничений на товары данного экспортера.

Используются следующие виды ограничений импорта:

— политика госзакупок, суть которой заключается в оказании предпочтения местным производителям при осуществлении таких закупок. Соответствующие положения, предусматривающие, что правительственные учреждения при проведении закупок должны отдавать предпочтение товарам, изготовленным в США, Пуэрто-Рико, Американском Самоа, зоне Панамского канала, а также на американских Вирджинских островах, содержатся в законе 1933г. «Покупай американское». Предусматриваются также меры, исключающие возможность госзакупок в странах, вводящих ограничения на импорт американских товаров и услуг;

— ограничения в целях регулирования платежного баланса. Могут вводиться президентом США в виде квоты или дополнительной пошлины (не превышающей 15% стоимости товара) на срок до 150 дней с возможным продлением по решению конгресса. Поводом для их введения может служить вероятность возникновения «серьезного» дефицита платежного баланса, а также значительной девальвации доллара. Этот вид нетарифного регулирования импорта практически не используется, хотя и предусмотрен как американским законодательством, так и правилами ВТО.

В отношении импорта применяются также количественные ограничения, к числу которых относятся абсолютные квоты, тарифные квоты, квоты, устанавливаемые международными соглашениями, и «добровольные» квоты. Абсолютные квоты определяют количество товара, которое может быть ввезено в США в течение определенного периода. Такие квоты устанавливались в разное время на ввоз в США сыра, сахара, шоколада, сгущенного молока, некоторых сортов хлопка, хлопковой пряжи, земляных орехов, кофе, мяса. После создания ВТО в соответствии со взятыми странами-членами этой организации обязательствами практически все абсолютные квоты были отменены и трансформированы в тарифные.

Тарифные квоты позволяют ввозить определенное количество товара в течение срока действия таких ограничений по ставке, указанной в первой колонке таможенного тарифа, а сверх установленного количества — по более высокой ставке, при этом объем импорта неограничен. В

соответствии с НАФТА в США в отношении ряда товаров, ввозимых из Канады и Мексики, предусмотрены «уровни торговых преференций» (Trade Preference Levels), которые по своей сути также являются тарифными квотами (большинство из них прекратило свое действие с 1 янв. 2003г.). Практически весь спектр товаров, в отношении импорта которых в США установлены тарифные квоты, является с/х продукцией.

Для ввоза товаров в рамках квот, контролируемых непосредственно Таможенной службой, не требуется оформление импортных лицензий. Таможенная служба публикует еженедельные отчеты о выборке установленного лимита. Когда квота практически полностью исчерпана, Таможенная служба может потребовать от импортера внесения депозита в размере таможенных платежей, рассчитанных по более высокой ставке импортного тарифа. После опубликования официального определения Таможенной службы о том, что квота выбрана полностью, производятся соответствующие перерасчеты с импортерами, внесшими депозиты в счет возможных будущих таможенных платежей. В отношении сахара и сахаросодержащих товаров и ряда видов молочной продукции установлены годовые импортные тарифные квоты, контроль за соблюдением которых ведет минсельхоз, причем для ввоза молочной продукции по сниженным импортным тарифным ставкам необходимо получение лицензии в минсельхозе, в остальных случаях ввоз осуществляется без лицензий.

Возможность введения количественных ограничений импорта в США предусматривается множеством законодательных актов и, в частности, законом о торговле 1974г. и законом о торговле и конкуренции 1988г. Вопросы применения таких ограничений находятся в ведении министерств торговли, финансов, сельского хозяйства и госдепартамента.

В своей внешнеторговой политике США применяют также торговые эмбарго в отношении отдельных стран, которые обычно носят чисто политический характер.

Стандарты на импорт

В США используются неясные формы импортного регулирования, к числу которых относятся меры санитарного, фитосанитарного и технического контроля. Наличие системы жестких стандартов и правил, которым должны соответствовать импортные товары, а также жесткая процедура их сертификации позволяют довольно эффективно использовать этот рычаг.

Американское законодательство предъявляет особые требования к упаковке и маркировке ввозимых товаров. Законом о тарифе 1930г. предусматривается, что «каждый ввозимый в США товар, а в отдельных, особо упоминаемых случаях, его контейнер и упаковка» должны иметь надлежащую маркировку и обозначения на английском языке, указывающие страну происхождения товара. Особые требования предъявляются в отношении маркировки текстильных товаров, мехов, контейнеров, содержащих алкогольные напитки, и таких товаров, как стальные трубы, ножевые изделия, бритвы, микроскопы, хирургические инструменты, часы, лабораторный инструмент, весы, термосы.

Действует ряд законов, направленных на обеспечение экологической безопасности: о национальной политике в области окружающей среды 1969г., загрязнении воды 1952г., сохранении и восстановлении природных ресурсов 1976г., чистом воздухе 1963г., борьбе с шумом 1972г., безопасной питьевой воде. Координация правительственной политики в этой области возложена на федеральное Агентство по охране окружающей среды и на местах. Законодательство устанавливает весьма жесткие требования по соблюдению экологической безопасности применительно к автомобилям, другим товарам длительного пользования, а также по продовольствию, медикаментам. Эти требования распространяются как на импортируемые товары, так и на произведенные в стране. Специальное управление контроля качества продовольствия и медикаментов имеет право инспектировать импорт этих товаров и контролировать их соответствие американским стандартам.

Жесткому контролю подвергаются также все импортируемые потребователи с точки зрения их безопасности для жизни и здоровья населения. Любой потребительский товар, направляемый в США не будет допущен в страну, если он не удовлетворяет требованиям стандартов или регламентов по безопасности и маркировке. К таким товарам относятся детские игрушки, краски, велосипеды, фейерверки, воспламеняющиеся ткани, предметы искусства, зажигалки, газонокосилки, двери холодильников. На определенные товары необходимо также наличие подтверждения электромагнитной и радиационной безопасности. Это требование относится к большому перечню товаров электротехнического назначения, таким как телевизоры, микроволновые печи, проигрыватели компакт-дисков, радиотелефоны.

Запрещен ввоз в страну товаров, произведенных с нарушением прав интеллектуальной собственности, торговых марок и знаков. По американскому законодательству такие товары при их попытке ввоза подлежат конфискации.

К числу последних законодательно установленных требований технического характера при импорте товаров в США относятся меры, принимаемые президентом и правительством в свете борьбы с международным терроризмом, исходя из интересов нацбезопасности. Со 2 дек. 2002г. началось введение системы контроля за импортом, поступающим морским транспортом. В соответствии с новыми требованиями необходимо уведомить Службу по таможенным вопросам и охране границ (в рамках недавно созданного министерства национальной безопасности) за 24 часа до погрузки груза, предназначенного для поставки в США, на судно в порту отправки.

С 4 мая 2003г. вступили в действие требования по маркировке грузов, в соответствии с которыми вышеуказанная служба не будет разрешать к погрузке для отправки в США товар, описание которого в направленном уведомлении не будет в достаточной степени конкретизировать сам товар. С 15 мая 2003г. служба по таможенным вопросам и охране границ не дает разрешение на погрузку товара, в уведомлении о которой не заполнены или недостоверно указаны данные о грузополучателе в США. За нарушение указанных требований предусматриваются штрафы в 5 тыс. долл. за первое

нарушение и 10 тыс. долл. за повторное. С 15 мая 2003г. вводится взимание штрафов с перевозчиков за погрузку на борт грузов, имеющих недостоверное описание или принятых на борт без направления предварительного уведомления.

С 12 дек. 2003г. во исполнение положений закона 2002г. «О защите здоровья населения и готовности к отражению актов биологического терроризма» будут введены дополнительные меры по защите страны от биотерроризма, в т.ч. наделение министерства здравоохранения и социального обеспечения новыми полномочиями по предотвращению преднамеренного заражения потребляемых в США продуктов питания.

Непосредственно разработка мер по обеспечению продовольственной безопасности и контроля за их соблюдением возложены на структурное подразделение вышеуказанного министерства – Управление контроля качества продовольствия и медикаментов (Food and Drug Administration). К сфере контроля FDA относятся все продукты питания, за исключением мяса, битой птицы и продуктов переработки яиц, контроль за которыми осуществляется минсельхозом.

Предусматриваются два новых вида контроля со стороны FDA за безопасностью пищевой продукции – регистрация пищевых предприятий и предварительное уведомление об импортных поставках продовольствия. Регистрация пищевых предприятий означает, что все национальные и иностранные предприятия, занятые производством, переработкой, упаковкой или хранением продуктов питания, предназначенных для потребления в США, должны зарегистрироваться в FDA до 12 дек. 2003г., начало процесса регистрации запланировано на 12 окт. 2003г. Предварительное уведомление об импортных поставках продовольственной продукции представляет собой заблаговременное сообщение в FDA обо всех импортных поставках продуктов питания в США. В уведомлении должно быть приведено описание товара, указаны производитель и перевозчик, предприятие-производитель (если оно известно), страна происхождения, страна отгрузки и предполагаемый порт доставки. Уведомление должно быть направлено в FDA не позднее чем за 12 часов, но не ранее чем за 5 дней до предполагаемой поставки посредством специально создаваемой для этих целей электронной системы предварительных уведомлений в интернете.

Ограничения импорта стали

Применявшиеся США в 2002г. меры экспортно-импортного регулирования продолжали ориентироваться на защиту и поощрение интересов американских производителей и экспортеров товаров и услуг как на внутреннем, так и на зарубежных рынках. Зачастую указанные меры носили достаточно спорный характер с точки зрения их соответствия общепризнанным правилам международной торговой системы, что являлось основанием для оспаривания их легитимности другими странами, включая основных торговых партнеров США.

Подобная ситуация имела место со вступившими в действие с 20 марта 2002г. по итогам разбирательства по ст. 201 закона США о торговле 1974г. специальными защитными мерами в отношении широкой номенклатуры стальной продукции ино-

происхождения, выразившихся в применении к импорту различных ее видов дополнительных пошлин (8–30%) и тарифной квоты на слябы. Решение президента США о применении ограничительных мер на импорт иностранной стальной продукции получило крайне негативный резонанс со стороны основных стран-экспортеров стали, обвинивших США в неприкрытом протекционизме с целью защиты неконкурентоспособных американских производителей. Предпринятая администрацией США при вынесении указанного решения действия по исключению из-под подлежащих применению мер импорта соответствующих категорий стали из Канады и Мексики (согласно положениям НАФТА), Израиля и Иордании (на основании соглашений о свободной торговле) и ряда развивающихся стран, а также инициирование процедуры рассмотрения запросов о выведении из сферы охвата ограничений отдельных видов данной продукции, не смягчили международного негодования, вылившегося в итоге в инициирование судебного разбирательства в рамках ВТО.

Отдельные страны угрожали ввести против США ответные ограничения. Наибольшую активность в данной связи проявили ЕС и Япония, заявлявшие о своих намерениях применить ответные меры, не дожидаясь соответствующего решения в рамках механизма ВТО по разрешению споров. ЕС разработал план введения санкций в 330 млн.долл. против экспортируемых на его территорию американских товаров, что лишней раз подтверждает масштабы негативного влияния принятых США ограничений на интересы только европейских поставщиков стали. Промежуточное решение в рамках ВТО по данному спору ожидается в конце марта-начале апр. 2003г. Многие американские независимые эксперты в области международной торговли сходятся во мнении, что вердикт органа ВТО по разрешению споров будет не в пользу США.

Одновременно с введением в 2002г. импортных ограничений по ст.201 США предпринимали активные усилия по продвижению двух других глобальных инициатив президента Дж.Буша в области нормализации международной торговли стальной продукцией – сокращение избыточных и неэффективных производственных мощностей и практики субсидирования в стальной отрасли. С этой целью в 2002г. в Париже состоялись несколько раундов переговоров под эгидой Комитета по стали в рамках ОЭСР с участием представителей крупных сталепроизводящих государств. В ходе одного из таких раундов вниманию участвующих стран был представлен подготовленный США документ под названием «Устранение искажающей рынок практики в глобальном стальном секторе», на основе которого будут строиться дальнейшие переговоры по данной проблематике.

Документ предусматривает следующие пять направлений, на которых, по мнению США, должны быть сконцентрированы международные усилия по нормализации ситуации в данной отрасли: субсидии; иные формы господдержки; вопросы антиконкурентной практики; тарифы и другие меры по доступу на рынок; финансовая поддержка закрытия неэффективных производственных мощностей.

В вопросе субсидирования США призвали 39 сталепроизводящих государств, участвующих в

переговорах по стали под эгидой ОЭСР, запретить все виды субсидий стальному сектору за исключением тех, которые специально предназначены для поддержки закрытия неэффективных производственных мощностей и покрытия связанных с этим социальных и экологических затрат, включая расходы на переподготовку рабочих подлежащих ликвидации предприятий. Одновременно американцы предложили, используя ресурсы как ВТО, так и ОЭСР, обеспечить эффективные механизмы по наблюдению за соответствием предоставляемой стальной отрасли госпомощи указанным «допустимым» формам субсидий.

Что касается осуществления иных форм господдержки, то в данном вопросе США обратились с призывами к правительствам других стран-участниц взять обязательства воздержаться от практики применения экспортных кредитов в отношении сталепроизводящих заводов и оборудования в тех случаях, когда ситуация в глобальном масштабе характеризуется наличием существенного переизводства стальной продукции. Американцы предложили отказаться от поддержки расширения финансирования на многостороннем уровне проектов стальных заводов, которые способны усугубить проблему расширения избыточных производственных мощностей в стальной отрасли.

В качестве еще одной составляющей своих предложений американцы озвучили идею о необходимости «настойчивого» продолжения либерализации доступа на рынки в «стальном» секторе, отнеся этот процесс полностью к компетенции нового раунда многосторонних торговых переговоров в рамках ВТО. Предложение США содержало также призыв к тем странам, которые еще не сделали это, присоединиться к согласованной в ходе Уругвайского раунда инициативе по полному устранению тарифов на стальную продукцию, а также обратить особое внимание на надлежащее соблюдение мер нетарифного характера, влияющих на либерализацию в данном секторе (например, многосторонние правила в области таможенной оценки).

В отношении защитных мер в торговле в представленном США документе четко дается понять, что переговоры по конкретизации и улучшению отдельных положений соглашений, лежащих в основе их применения, входят в повестку дня нового раунда переговоров ВТО и не должны быть предметом дискуссий под эгидой ОЭСР, сосредоточенных, в большей степени, на рассмотрении тех случаев, которые влекут за собой применение таких мер. Американцами настойчиво проводилась мысль о прямой зависимости снижения использования антидемпинговых, компенсационных и специальных защитных мер от устранения на многостороннем уровне неэффективных производственных мощностей и искажающей торговлю практики.

В разделе, касающемся финансовой поддержки, предназначенной для закрытия избыточных мощностей, отмечалось, что для действенного решения системных и структурных проблем стальной промышленности необходимым является также разработка подходов касательно оказания содействия отдельным странам (развивающимся и с переходной экономикой), испытывающим нехватку финансовых ресурсов для покрытия связанных с ликвидацией избыточных мощностей

расходов. При решении данной проблемы было предложено уделить соответствующее внимание разработке механизмов предоставления государственной финансовой поддержки и содействия со стороны частного сектора, а также изучению возможности выделения необходимых средств международными финансовыми институтами.

Инициатива США «избегала» конкретизации нескольких основных вопросов, связанных с выдвинутым предложением о полном запрете практически всех видов госпомощи стальному сектору. Отсутствовала ясность в вопросе о том, под эгидой какого международного форума должны вестись переговоры о разработке соответствующего соглашения по субсидиям, а также каким образом такое соглашение будет реализовываться. Наиболее противоречивой частью представленных американцами инициатив является позиция США относительно независимости переговоров по усилению международных договоренностей по вопросам субсидий от попыток изменения законодательства США о защитных мерах в торговле. Данное обстоятельство способно затормозить процесс согласования и реализации выдвинутого администрацией США плана.

Антидемпинговые меры

В 2002г. в США продолжали активно инициироваться новые и проводиться начатые еще в 2001г. антидемпинговые расследования, а также разбирательства, предшествующие применению компенсационных мер. Было инициировано 35 антидемпинговых и 3 компенсационных расследования. В 2002г. минторг США вынес 58 окончательных решений в отношении демпинга и 14 — по делам о субсидиях, издал 25 приказов о принятии антидемпинговых мер и 10 — о введении компенсационных пошлин.

Применявшиеся по итогам многих из упомянутых расследований антидемпинговые и компенсационные меры, с одной стороны, являлись эффективным инструментом регулирования импорта в США широкой номенклатуры товаров зарубежного происхождения и защиты местной промышленности от иноконкурентов, а с другой, оказывали стимулирующее воздействие на производственные и экспортные возможности американских предприятий. Последнее объяснялось тем, что в соответствии с принятым в США в 2000г. Законом о продолжении противодействия демпингу и субсидированию (более известного под названием «поправка Берда») средства, взимаемые в качестве антидемпинговых и компенсационных пошлин, перечислялись непосредственно на нужды американских компаний, пострадавших от демпингового или субсидируемого импорта конкретных товаров.

Благодаря действию «поправки Берда» в 2002г. местной промышленности было выплачено 329 млн.долл. (в 2001г. — 207 млн.долл.). В 2002г. панель арбитров ВТО, образованная на основании исков ЕС, Японии, Канады, Австралии и некоторых других стран, вынесла отрицательное для США решение по соответствующему спору в рамках данной организации, призвав американцев отменить действие поправки. Поданная США апелляция не привела к существенному изменению указанного решения Апелляционным органом ВТО, который указал в своем вердикте, что по-

правка выходит за рамки нормального процесса применения антидемпинговых и компенсационных мер согласно правилам ВТО.

В результате решения ВТО США встали перед необходимостью изменения еще одного законодательного положения, крайне существенного для них с точки зрения обеспечения эффективности экспортно-импортного регулирования торговли. Они до сих пор так и не осуществили значительных подвижек по изменению весьма значимого для крупнейших торговых партнеров США и не соответствующего нормам ВТО механизма экспортного стимулирования американских компаний, предусмотренного законодательством о «внешнеторговых корпорациях». По этому вопросу, также как и в отношении необходимости упразднения «поправки Берда», в 2002г. и в начале 2003г. в США отчетливо наблюдалось стойкое нежелание многих членов конгресса обсуждать возможные варианты изменения указанных мер с целью обеспечения их совместимости с нормами ВТО.

Одним из наиболее значимых для многих иностранных государств событий в области экспортно-импортного регулирования торговли в США стало решение о продлении действия режима Генеральной системы преференций до 31 дек. 2006г., явившееся составной частью подписанного президентом Дж. Бушем 6 авг. 2002г. законодательства, представляющего ему полномочия по развитию внешней торговли. Возобновление ГСП носило ретроактивный характер, в результате чего в отношении товаров, охватывавшихся ее действием на 30 сент. 2001г. (дата истечения предыдущего срока применения данного режима) и ввезенных на таможенную территорию США, с этой даты и до 6 авг. 2002г., должны были быть возвращены суммы уплаченных таможенных пошлин.

2002г. ознаменовался активными действиями в области формирования и продвижения инициатив по созданию новых и изменению существующих международных правил применения мер экспортно-импортного регулирования в торговле. Эта деятельность осуществлялась в контексте проведения нового раунда многосторонних переговоров в рамках ВТО. США выступили с амбициозными инициативами по либерализации торговли услугами, сельхозпродукцией, а также товарами. Американское предложение в области торговли сельхозпродукцией предусматривает глобальное сокращение средне-разрешенного уровня с/х тарифов за 5 лет на 76% (с 62% до 15;) в качестве меры в направлении их окончательного устранения. Не менее радикальной выглядела и их инициатива по глобальной либерализации торговли потреб. и промтоварами, согласно которой США призвали страны-члены ВТО обеспечить полное устранение всех тарифов на данную продукцию к 2015г. Они предложили к 2010г. полностью устранить в отношении таких товаров все существующие тарифы на уровне 5% и ниже, а также снизить остальные тарифы до отметки менее 8%.

Отстаивая либеральный подход к изменению правил мировой торговли в наиболее важных для США с экономической точки зрения областях, американцы зачастую занимали достаточно консервативную, а иногда и вовсе пассивную позицию в случаях, когда речь касалась реформирования правил ВТО по вопросам антидемпинговых и

компенсационных мер, функционирования системы разрешения споров в рамках данной организации, специального и дифференциального режимов для развивающихся и наименее развитых стран, торговли фармпрепаратами для лечения тяжелых инфекционных заболеваний.

В предложениях США касательно совершенствования Договоренности по разрешению споров в рамках ВТО, в отличие от других стран (ЕС, Канады, Японии, Австралии), основной упор делался не на вопросах выполнения решений органа по спорам, а на проблематике транспарентности процедур проведения соответствующих разбирательств, что было истолковано некоторыми экспертами как намерение «торпедировать» переговоры по данному направлению. США явились единственной страной-членом ВТО, заблокировавшей согласованную всеми остальными членами данной организации формулу решения значимой для развивающихся государств проблемы, связанной с возможностью импортировать копии («дженерики») запатентованных фармацевтических препаратов на основании правил Соглашения по торговым аспектам прав интеллектуальной собственности (ТРИПС) о «принудительном лицензировании».

Экспортный контроль

В 2002г. в США не был принят новый закон о регулировании экспорта взамен закона 1979г., срок действия которого завершился. Новый закон должен был обеспечить соблюдение интересов национальной безопасности и не подрывать конкурентоспособность американских высокотехнологичных компаний на мировом рынке. Теракты 11 сент. 2001г., хотя и вызвали повышенное внимание к вопросам экспортного контроля, застопорили рассмотрение проекта указанного законодательства в конгрессе. Не получили дальнейшего продвижения ранее внесенные в обеих палатах конгресса соответствующие законопроекты: одобренный сенатом в 2001г. вариант, в котором был найден баланс интересов национальной безопасности страны и американского бизнеса, и вариант палаты представителей, в целом предусматривающий ужесточение системы экспортного контроля. Регулирование экспорта в США продолжает осуществляться на основании исполнительного указа президента, позволяющего пользоваться положениями утратившего силу Закона 1979г.

Вопросам экспортного контроля будет уделяться повышенное внимание и в 2003г. В первые дни работы 108 сессии конгресса в палате представителей была внесена новая версия законопроекта. В начале марта 2003г. ряд представителей консервативной части сената обратился к помощнику президента по национальной безопасности К. Райс с призывом подготовить новый проект закона о регулировании экспорта, который был бы направлен на укрепление безопасности страны. В письме подвергнут критике одобренный сенатом прошлой сессии законопроект, который предусматривал неоправданное ослабление ограничений на экспорт американских технологий и отдавал приоритет в вопросах экспортного контроля мннторгу США, названному ими слабым звеном системы регулирования экспорта. Сенаторы полагают, что определяющую роль в процессе выдачи экспортных лицензий должны играть федеральные агент-

ства, отвечающие за национальную безопасность (минобороны, госдеп, минэнерго, министерство нацбезопасности, ЦРУ), имеющие в своем штате экспертов, которые могут правильно оценить возможности использования оборудования двойного назначения.

Авторы письма предлагают создать новый консультационный подкомитет по терроризму, возглавляемый министерством нацбезопасности. В его функции должны входить рассмотрение заявок на лицензии и выработка политики в отношении товаров, представляющих интерес для террористов. Предлагается создать комитет, возглавляемый разведывательными организациями, который будет проводить проверку иностранцев, планирующих трудоустроиться в госучреждения или частные организации, выполняющие госзаказы. Сенаторы считают необходимым рассматривать как экспорт любую передачу или раскрытие технологий иностранцам на территории США.

Одновременно с разработкой внутригосударственных мер по вопросу экспортного контроля США продвигали и инициативы по созданию более эффективных многосторонних режимов в данной области, способные серьезным образом повлиять на экспортные возможности многих стран. Администрацией США неоднократно озвучивались две наиболее значительные инициативы. Первая касается необходимости распространения на все многосторонние режимы экспортного контроля требования об использовании «процедуры формального уведомления при отказе в выдаче экспортных лицензий». Данная процедура позволит проводить между странами-участницами соответствующего режима двусторонние консультации, предшествующие экспорту какого-либо «чувствительного» товара с территории одной из них в ситуации, когда другая уже отказала в выдаче экспортной лицензии применительно к схожему товару. Другая продвигаемая инициатива сводится к включению в многосторонние режимы вида экспортного контроля, основанного на установлении конечного использования или конечного пользователя определенного товара. В соответствии с этим видом контроля выдача экспортных лицензий на конкретный товар зависит от известного или предполагаемого способа конечного использования или конечного пользователя данного товара, нежели от его наличия в перечнях контролируемых товаров.

Американцы продвигают идею о подготовке в рамках Вассенаарских соглашений списка товаров, контролируемых по соображениям борьбы с терроризмом. США уже достигли договоренности о контроле по таким соображениям беспилотных самолетов и муляжей гражданской авиатехники, представляющих интерес для террористов.

Господдержка экспорта

В США уделяется внимание поддержке экспортеров и расширению экспорта товаров, производимых национальной промышленностью. Рост экспорта, особенно машинотехнической продукции, рассматривается как один из основных факторов экономического развития, повышения конкурентоспособности американских товаров, завоевания новых рынков сбыта и увеличения занятости населения. В течение последних 10 лет экспорт обеспечивал 25% экономического роста и гаран-

тировал занятость 12 млн.чел. трудоспособного населения страны.

Доклад «Национальная экспортная стратегия». В США создана эффективная система поддержки экспорта, основанная на комплексе мер стимулирования активности национальных экспортеров организационными, финансовыми, юридическими, информационными и другими средствами. В соответствии с разделом II Закона о поощрении американского экспорта 1992г. координацию федеральных программ поддержки экспорта в США осуществляет Межведомственный координационный комитет в составе представителей 20 федеральных министерств и ведомств. Одной из задач Комитета является разработка и периодическое обновление представляемого ежегодно конгрессу США названного доклада.

Стратегия администрации Дж.Буша в отношении расширения американского экспорта нашла отражение в подготовленном в 2002г. докладе, в котором предусматривается разработка системы федеральных программ для обеспечения поддержки как крупных, так средних и малых американских компаний-производителей экспортных товаров. Основное содержание данной экспортной стратегии сводится к тому, чтобы обеспечить американских производителей необходимой поддержкой для получения «многомиллиардных прибылей путем более эффективного использования потенциальных возможностей роста мировой торговли».

На передний план в новой стратегии выдвигается несколько крупных задач. Основной из них является усиление господдержки национальных экспортеров в получении и реализации крупных контрактов за рубежом. Для решения этой задачи предусматривается обеспечение благоприятных конкурентных условий американским компаниям для участия в указанных проектах и их «агрессивная» поддержка со стороны соответствующих правительственных ведомств США. Поддержка включает такие, далеко не рыночные рычаги, как связанная американская экономическая помощь и политическое давление.

Кредиты Эксимбанка. Восемь федеральных министерств и ведомств оказывают финансовую поддержку экспортерам и инвесторам США. К ним относятся: минторг, минсельхоз, минтранс, минэнерго, Эксимбанк, администрация по делам малого бизнеса, Агентство по торговле и развитию, ОПИК. Общая численность персонала, занятого вопросами поддержки экспорта в США, составляет 3,4 тыс.чел. В минторге в сфере, связанной с вопросами поддержки экспорта занято 1,8 тыс. служащих, в Эксимбанке – 400, минсельхозе – 400, ОПИК – 200, Агентстве международного развития – 90, администрации по делам малого бизнеса – 40, Госдеп – 250.

Совокупные расходы перечисленных ведомств на цели поощрения экспорта составили в 2002г. 2,6 млрд.долл. (на 20% больше чем в 2001г.), из которых 90% выделенных федеральных бюджетных средств приходится на деятельность трех ведомств: минсельхоза (1,3 млрд.долл.), Эксимбанка (0,7 млрд.долл.) и минторга (0,3 млрд.долл.). Из всех перечисленных ведомств, занятых поддержкой экспорта, только ОПИК получает ежегодную прибыль от своих операций и не имеет потребности в бюджетном финансировании.

Поддержка в форме субсидий предоставляется минторгом для проведения выставочно-ярмарочной деятельности, осуществляемой американскими центрами международной торговли и центрами содействия экспорту совместно с торговыми палатами и внешнеторговыми ассоциациями. Агентство по торговле и развитию предоставляет гранты американским компаниям на разработку ТЭО по инвестиционным проектам в развивающихся странах и странах с «переходными экономиками». Эксимбанк США оказывает поддержку американским экспортерам, которые понесли потери в связи с использованием экспортных субсидий торговыми партнерами США с целью «выравнивания» условий конкуренции.

Эксимбанк выдает краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные кредитные гарантии на покрытие расходов, связанных с производством товаров для экспорта или их поставками оборудования для реализации инвестиционных проектов в зарубежных странах. Наибольшее предпочтение отдается проектам, реализуемым в таких сферах как энергетика, телекоммуникации, авиакосмическая промышленность и транспорт.

Корпорация зарубежных частных инвестиций производит страхование американских экспортеров и инвесторов от политических рисков, а также осуществляет их долгосрочное кредитование или дает гарантии по кредитам частных комбанков в 140 странах. ОПИК выдает среднесрочные и долгосрочные (5-15 лет) кредиты и кредитные гарантии для финансирования расходов, связанных с инвестициями в развивающихся странах.

Минсельхоз и администрация по делам малого бизнеса предоставляют кредитные гарантии экспортерам зерна, мяса и других сельскохозяйственных и пищевых товаров. Администрация по делам малого бизнеса выдает их малым предприятиям на сумму не свыше 830 тыс.долл. по каждому отдельному проекту, а Эксимбанк — выдает кредиты в основном средним и крупным предприятиям в размерах, значительно превышающих этот лимит. Гарантии минсельхоза предоставляются в связи с экспортом сельскохозяйственной продукции на срок до 3 лет и, в отдельных случаях, — до 10 лет. Эксимбанк также участвует в финансировании экспорта сельхозпродукции, но на срок не свыше 1г.

Кредитные гарантии минтранса предоставляются на срок до 25 лет. Эти гарантии имеют целью поощрение строительства на американских судостроительных верфях судов на экспорт. Эксимбанк предоставляет на аналогичные цели гарантии до 8,5 лет.

Практикуется соединение усилий Эксимбанка, ОПИК и Агентства по торговле и развитию для финансирования различных этапов одного проекта. Агентство по торговле и развитию может предоставить грант на подготовку ТЭО, тогда как ОПИК — страхование от политических рисков по инвестициям, а Эксимбанк — профинансировать экспорт американских машин и оборудования, связанный с реализацией данного инвестиционного проекта.

Информационное обеспечение. В минторге в вопросах поддержки экспорта важнейшая роль отводится Администрации по международной торговле (АМТ). В ее задачи входит разработка конкретных мероприятий, направленных на реализацию Национальной экспортной стратегии. В со-

ставе АМТ действует Американская коммерческая служба, которая занимается защитой интересов американских экспортеров в зарубежных странах, организацией выставок и ярмарок, информационным обеспечением и консультированием экспортеров и инвесторов, организацией и финансированием их деловых поездок за рубеж. На организацию этих мероприятий выделяется 60% всех средств, предназначенных для минторга.

Значительное внимание уделяется в США информационному обеспечению поддержки экспортной деятельности. В минторге действует Центр информации по торговле. В составе данного Центра действует Служба деловой информации по **России** и СНГ — «Бизнес». В России действуют 13 Американских деловых центров, из которых 5 финансируется непосредственно из бюджета минторга.

Агентством международного развития США на бюджетные средства создан банк данных по международной торговле, администраторами и пользователями которого являются федеральные министерства и ведомства и 4000 американских компаний. Информацию для банка данных предоставляют министерства торговли, энергетики, транспорта, сельского хозяйства, госдеп, а также Эксимбанк, ОПИК, Администрация по делам малого бизнеса, Агентство по торговле и развитию и Агентство международного развития. Пользование системой для американских клиентов бесплатное. Система обеспечивает возможность подбора торговых партнеров из 50 стран.

Семь федеральных министерств и ведомств США (минторг, госдеп, минсельхоз, Эксимбанк, ОПИК, Агентство международного развития и Агентство по торговле и развитию) имеют своих представителей за рубежом. Наибольшее их число содержит минторг — 700 сотрудников в 70 странах. В Бразилии, Индонезии, Китае и ЮАР открыты Коммерческие центры США. Минсельхоз имеет за границей 240 сотрудников (в 60 представительствах), занимающихся вопросами поддержки экспорта. Госдепартамент содержит в составе своего заграничного аппарата 200 чел. (в составе 96 посольств и 36 консульств), занимающихся этими же вопросами. Совокупные расходы упомянутых ведомств, связанные с финансированием работы этой части заграничного аппарата, оцениваются в 175 млн.долл.

В вопросах поддержки экспорта администрация проводит политику, направленную на наиболее полное использование возможностей передовых отраслей национальной экономики. Особое внимание уделяется расширению доступа качественных американских товаров на емкие развивающиеся рынки таких стран, как Китай, Индия, Аргентина, Бразилия, Мексика, Турция, Южная Корея, ЮАР, государств Центральной и Восточной Европы. В последнее время повысился интерес к сотрудничеству с Россией и странами СНГ. Их рассматривают как основные рынки для товаров и услуг, производимых в таких секторах экономики США, как электроэнергетика, авиастроение, автомобилестроение, производство сельхозтехники и дорожных машин, телекомоборудование, информационные технологии, программное обеспечение и вычислительная техника, фармацевтика и здравоохранение, финансы и аудит, охрана окружающей среды.

Ключевые отрасли промышленности США характеризуются высокой степенью диверсификации и активным участием американских компаний в процессах международной кооперации. Одним из наглядных примеров влияния процессов глобализации мирового рынка на концентрацию производства и углубление международной кооперации является развитие автопрома. Крупнейшей транснациональной компании «Дженерал Моторс», основанной в 1908г., наряду с традиционно американскими брендами легковых автомобилей полностью, либо частично, принадлежат многие иностранные модели, такие как: «Сааб», «Холден», «Опель», «Воксхолл», «Исудзу», «Субару», «Фиат» и «Дэу Моторс». Численность рабочих компании на заводах по выпуску этих марок в 30 странах превышает 350 тыс.чел. Предприятия компании «Форд» расположены в десятках стран, включая Россию. На них помимо автомобилей марки «Форд» производятся модели «Астон Мартин», «Ягуар», «Вольво», «Лэнд Ровер» и «Мазда».

30% всего объема промпроизводства США основывается на **международной кооперации** с зарубежными странами. Наиболее значительная роль в кооперационном сотрудничестве с Соединенными Штатами принадлежит Китаю, Мексике, Японии, Филиппинам, Канаде, Германии, Австрии и другим странам ЕС. Среди отраслей промышленности США, в наибольшей степени участвующих в процессах международной интеграции и кооперации, помимо автопрома, следует выделить космос, легпром, промышленную и бытовую электронику и машиностроение.

Внешнеэкономическая политика

Все наиболее важные инициативы, предпринятые администрацией в 2002г. на этом направлении, органично вписывались в программную внешнеэкономическую идеологию республиканцев, нацеленную на открытие новых рынков для американских товаров в условиях либерализации мировой торговли и создание благоприятных условий для деятельности национального бизнеса как за рубежом, так и внутри страны.

Проблемы с ЕС. Главной характерной чертой 2002г. (пред.г. был посвящен выработке принципиальной стратегии и основательной перегруппировке сил на внешнеэкономическом направлении) можно считать переход администрации Дж.Буша к более решительным и масштабным действиям во внешнеэкономической области. В отличие от инициатив 2001г., нашедших понимание и поддержку у большей части торговых партнеров США и внутри страны, наиболее значительные шаги в 2002г. были критически восприняты многими их торговыми партнерами и заметно осложнили торгово-политическую обстановку как в самих США, так и в мировой торговле. Особо негативную реакцию вызвали введенные ограничения на импорт стали, некоторых видов одежды из стран Карибского бассейна и Центральной Америки, повышение тарифов на ввоз леса из Канады, входящей в НАФТА, принятие нового закона о поддержке сельского хозяйства, предусматривающего крупные субсидии американскому с/х сектору.

Подобные меры были предприняты на фоне значительных трудностей, испытываемых глобальной торговой системой в условиях продолжа-

ющихся серьезных торговых споров между США и их партнерами по трансатлантической торговле. **США и ЕС не удалось завершить давний спор по вопросу импорта американской говядины**, сохранялся введенный ЕС мораторий на импорт из США продукции, произведенной с применением биотехнологий. Особую остроту торговым отношениям между США и ЕС придало **принятое в 2002г. решение ВТО о неправомерности применения американцами систем налоговых освобождений для своих экспортных корпораций**. В итоге европейцы получили право на принятие ответных мер в отношении импорта США в 4 млрд.долл. в год.

В самих США, несмотря на определенный разброс мнений и критику, проводившийся в 2002г. внешнеэкономический курс Белого дома оценивается республиканцами и их сторонниками позитивно, а его действия в этой сфере считаются успешными с точки зрения национальных интересов страны. Все инициативы были вполне предсказуемы, подчинялись внутренней логике и базировались на испытанной временем стратегии. В поисках выхода из сохраняющегося сложного экономического положения республиканская Администрация оказалась перед лицом трудного выбора. Основная сложность состояла в необходимости выработки и принятия мер по развитию американской внешней торговли, в первую очередь экспорта, обеспечивающего 25% экономического роста страны, и мер по защите интересов собственных производителей, наиболее затронутых либерализацией мировой торговли (сталелитейная, текстильная, с/х, химическая отрасли).

Полномочия по развитию внешней торговли. Администрация предприняла энергичные шаги по оживлению торговой политики США, сделав упор на уже ставшую традиционной в послевоенный период «двуединую» внешнеэкономическую стратегию, т.е. предполагавшую достижение ряда целей как на международном уровне, так и внутри страны.

В конкретном плане эта стратегия была направлена на запуск переговоров по заключению новых масштабных торговых соглашений и одновременное проведение через конгресс законодательства о предоставлении президенту США ПРВТ, предусматривающих, что конгресс должен одобрять или отклонять заключаемые торговые соглашения с другими странами без внесения в них поправок. По замыслу администрации, заключение соглашений на многостороннем, региональном и двустороннем уровнях должно придать дополнительный импульс процессу либерализации в международной торговле и формированию современных правил ее ведения, а также открытие новых мировых рынков. Принятие же законодательства о ПРВТ должно было стать выражением консенсуса ведущих политических сил и представителей деловых кругов страны по основным внешнеэкономическим вопросам и тем самым обеспечить необходимую поддержку реализации указанного замысла в самих США.

Администрации, судя по итогам 2001-02гг., удалось добиться успеха по обоим направлениям избранной стратегии. В нояб. 2001г. в Дохе запущен новый раунд многосторонних переговоров в рамках ВТО, активизировался переговорный процесс по созданию Американской зоны свободной торговли. Готовы к подписанию двусторонние со-

глашения о свободной торговле с Чили и Сингапуром. Предусматриваются или уже ведутся переговоры по заключению подобных соглашений с группами государств Центральной Америки и Юга Африки, а также Австралией, Новой Зеландией, Марокко. Подобный разворот на внешнеэкономическом направлении открывает, как полагают в США, путь к расширению сферы свободной торговли в мире, подтверждают на деле их приверженность принципам рыночной экономики и позволяют «овладеть глобальной инициативой в мировой торговле».

Принятие летом 2002г. после восьмилетнего перерыва законодательства, предусматривающего предоставление президенту ПРВТ, являлось практически решающим условием успешной реализации стратегического плана администрации по стимулированию развития мировой торговли. Однако необходимость получения голосов для поддержки законодательства по ПРВТ конгрессменов, представляющих интересы сталелитейной и текстильной отраслей, а также агробизнеса, как отмечается в ряде аналитических источников, вынудила Белый дом пойти им на определенные уступки. «Политэкономия в торговой политике возобладала, обусловив все эти отклонения от либерального подхода». С точки зрения такой логики инициативы нынешней администрации по защите внутреннего рынка, хотя и носили протекционистский характер, но и способствовали возрождению эффективной американской торговой политики.

Администрация Дж.Буша добавила несколько собственных новаций к традиционной внешнеэкономической стратегии. Одна из них заключалась в синхронизации проведения торговых переговоров на многостороннем, региональном и двустороннем уровнях. Предполагалось, что такой подход «генерирует» давление на страны, не участвующие в конкретных переговорах, и ведет к появлению «конкуренции в либерализации торговли». Ожидается что соглашение о свободной торговле с группой стран Центральной Америки явится стимулом для Меркосур заключить подобное соглашение с США.

Договор с Меркосур мог бы повлиять в сторону смягчения на позицию ЕС в отношении снижения барьеров в мировой торговле. Помимо завоевания новых рынков для американских товаров, активизация переговорного процесса по заключению соглашений о свободной торговле направлена также на усиление переговорных позиций США на многосторонних и региональных переговорах путем оказания давления на потенциальных партнеров по соглашениям о свободной торговле в целях обеспечения достижения устраивающих американскую сторону компромиссов. Именно таким образом США рассчитывают усилить свои позиции на переговорах в рамках ВТО. Как следует из слов отдельных конгрессменов, США, когда это потребует (при противодействии со стороны ЕС и Японии реализации американских инициатив в переговорах по доступу на рынок сельхозпродукции), могут воспользоваться поддержкой своих партнеров по соглашениям о свободной торговле, некоторые из которых уже готовы двигаться в нужном для США направлении. Не исключается также использование США, в случае замедления переговорного процесса в ВТО, соглашений о сво-

бодной торговле в качестве своего рода альтернативного механизма для дальнейшей либерализации мировой торговли.

Другим новым и значительным моментом в подходах администрации явилась готовность обсуждать за столом переговоров многие «политически чувствительные» для США торгово-экономические проблемы, в т.ч. высокие пошлины на текстиль, одежду, другие промтовары и сельхозпродукцию, а также вопросы, связанные с квотами, субсидиями, антидемпинговыми и компенсационными пошлинами. Многие представители экономической команды Дж.Буша и специалисты приходят к пониманию, что такой подход позволяет торговым партнерам США более успешно преодолевать внутреннюю оппозицию в собственных странах в отношении либерализации торговли в целом, а также по конкретным вопросам, поднимаемым американской стороной, таким как снижение импортных тарифов, либерализация агробизнеса и сектора услуг, соблюдение правил мировой торговли. Принципиально значимым в этом контексте стало исключение поправки Дейтона-Крэга, предусматривавшей выведение из повестки дня международных торговых переговоров вопроса о применении Соединенными Штатами антидемпинговых и компенсационных пошлин, при обсуждении в сенате законопроекта о торговле весной 2002г.

Известные протекционистские меры со стороны американской администрации в русле их «двуединой» внешнеэкономической стратегии значительно усложнили и без того непростую торгово-политическую обстановку как в самих США, так и в международной торговле. Ситуация несколько стабилизировалась после предпринятых Соединенными Штатами во II пол. 2002г. шагов по расширению и либерализации мировой торговли, внесших определенный разлад среди противников протекционистских решений администрации и не позволивших им консолидироваться для принятия согласованных ответных мер. Сползание к возможным масштабным торговым конфликтам и торговым войнам было, хотя бы на время, остановлено. США удалось подтвердить свой авторитет как лидера либерализации мировой торговли и оживить данный процесс. Влияние на улучшение обстановки оказало также предоставление американской стороной летом 2002г. для иностранных экспортеров исключений из-под действия введенных в марте ограничений на импорт в США ряда **сталепродуктов (727 видов, объем поставок – 3,1 млн.т.)**.

Широкое использование американцами в отношениях со многими странами, в первую очередь развивающимися, практики предоставления различных торговых преференций и льгот, являющейся одновременно и рычагом косвенного воздействия на торговую политику таких стран, также способствовало сглаживанию возникших осложнений. Принятый в 2002г. закон о торговле, помимо положений по ПРВТ, предусматривал продление действия закона о торговых преференциях для Андской группы стран и возобновление действия Генеральной системы преференций. Немаловажную роль в этом плане играл внушительный экономический и политический потенциал США, а также существенная зависимость от американского рынка экономик не только развивающихся, но

и многих индустриально развитых стран (Японии и Германии), для которых он продолжают оставаться крупнейшим рынком сбыта производимых в этих странах товаров.

Глобализация

Наиболее значительные моменты внешнеэкономической политики США в их тесной взаимозавязке с внутренними экономическими задачами вошли в «план торговой повестки дня», озвученный Торговым представителем Р.Зелликом в окт. 2002г., в т.ч.:

– открытие новых рынков и создание возможностей для расширения бизнеса, в т.ч. путем заключения соглашений о свободной торговле с Чили и Сингапуром;

– обеспечение безопасности и содействие углублению деловых связей, в частности, продвижение переговоров по заключению соглашений о свободной торговле с такими важными для США партнерами, как Марокко и Австралия;

– обеспечение экономического развития и демократии посредством экономического сотрудничества на основе соглашений о свободной торговле с Южно-Африканским таможенным союзом, странами Центральной Америки, а в последующем и с др. странами;

– поддержка роста благосостояния и экономической безопасности стран Западного полушария путем создания Американской зоны свободной торговли к 2005г., при одновременном проведении курса на предоставление торговых преференций и заключение торговых соглашений с субрегиональными группировками и отдельными странами;

– открытие внешних рынков для американских фермеров путем установления новых и более справедливых правил, предусматривающих снижение барьеров в мировой торговле сельхозпродукцией, устранение экспортных субсидий и радикальное снижение субсидий, «искажающих» производство и ценообразование;

– создание более высокооплачиваемых рабочих мест для американских рабочих, в т.ч. с помощью мер по снижению барьеров для торговли готовой продукцией; существенная либерализация мировой торговли услугами;

– стимулирование инновационной и созидательной деятельности посредством совершенствования правил защиты прав интеллектуальной собственности в сфере технологических инноваций и улучшения правоприменительной практики, а также оказание содействия развивающимся странам в этих вопросах;

– «агрессивное» обеспечение соблюдения американских, международных и специальных торговых правил в соответствии с обязательствами администрации перед американскими рабочими и бизнесменами;

– реформирование ВТО и расширение числа членов этой организации путем увеличения транспарентности ее деятельности, создания условий для полноценного участия в ее работе развивающихся стран, приема новых государств, особенно России.

Конкретные задачи, связанные с расширением американского экспорта, нашли свое наиболее концентрированное отражение в выработанной в 2002г. новой экспортной стратегии США. Ее ос-

новное содержание сводится к тому, чтобы обеспечить американский бизнес необходимым инструментарием для получения «многомиллиардных прибылей путем более эффективного использования потенциальных возможностей в результате роста мировой торговли в обозримой перспективе».

Федеральные программы «мирового уровня» обеспечивают господдержку как крупным, так и малым и средним американским компаниям, экспортирующим свою продукцию или капиталы на мировые рынки, с целью укрепления их конкурентных позиций. На передний план выдвинуты такие задачи, как усиление господдержки наэкспортерам в получении и реализации крупных контрактов за рубежом, повышение уровня содействия им со стороны государства наэкспортерам путем предоставления информационных и финансовых услуг, а также улучшение доступа частных компаний, в первую очередь малых и средних, к таким услугам. В качестве ведущих географических направлений торговой политики выделены Западный полушарие, Евросоюз, Тихоокеанский регион, Африка, а также Япония, Китай, Индия.

США активно использовали авторитетные международные и региональные экономические организации, включая ВТО, АТЭС, НАФТА, для продвижения и защиты интересов американского бизнеса в области внешнеэкономических отношений. С позиций США в рамках этих организаций сохраняли свою актуальность такие задачи, как борьба с коррупцией, отмыванием денег, недобросовестная деловая практика в международных экономических отношениях. Продвижение международного сотрудничества в вопросах торговли сельхозпродукцией, произведенной с использованием биотехнологий, защита американских прав интеллектуальной собственности и борьба с производством пиратской продукции. Особое звучание приобрела тема перекрытия каналов поступления финсредств террористическим организациям в рамках нового глобального направления, нацеленного на борьбу с международным терроризмом.

Активные шаги были предприняты США в ходе запущенного в Дохе нового раунда международных торговых переговоров. В конце июля переговорной группе по торговле сельхозпродукцией в рамках ВТО было предложено рассмотреть вопрос сокращения прямых экспортных субсидий в течение 5 лет. В начале дек. 2002г. в рамках переговоров по доступу на рынки США выступили с инициативой по снижению всех видов тарифов на промышленные и потребительские товары. Во II пол. 2002г. американской стороной были представлены пакет предложений по либерализации торговли услугами, предложения по увеличению транспарентности процесса урегулирования споров в рамках ВТО и усилению применения законодательства по преодолению несправедливой торговой практики.

Озвучиваются однако опасения, что традиционная внешнеэкономическая стратегия на этот раз может не сработать. Непосредственная угроза осуществляемому курсу проистекает от активного применения США антидемпингового законодательства и закона о поддержке фермеров, вызывающих главный огонь критики зарубежных партнеров. Сторонники курса администрации однако ут-

верждают, что эти трудности, по мере разворачивания переговорного процесса в ВТО, могли бы быть преодолены путем творческого применения наработанных приемов. Вопрос о применении США антидемпингового законодательства мог бы быть включен в повестку дня текущих переговоров в увязке с такими затрагивающими интересы США проблемами как экспортное субсидирование и отсутствие транспарентности в антидемпинговой практике их многих торговых партнеров.

Определенные осложнения в международной торговле, вызванные появлением нового закона о поддержке агросектора США, можно было бы «конвертировать» в новую возможность для американской торговли и экономики в целом. Эта линия уже просматривается в последних «агрессивных» предложениях Белого дома в рамках нового раунда переговоров в рамках ВТО, предусматривающих не только значительное снижение тарифов в торговле сельхозпродукцией, но и поэтапное прекращение предоставления любых экспортных субсидий и резкое снижение всех видов господдержки бизнеса в странах-участницах переговорного процесса, включая США.

Утверждается, что данный закон, обеспечивая серьезные преимущества, для американских фермеров, объективно усиливает заинтересованность других стран в переговорах с США по этой проблематике с целью пересмотра подобных действий. Такая заинтересованность могла бы быть использована США для продвижения своих позиций в ходе переговоров по с/х вопросам, исходя из готовности сократить субсидии отчасти многосторонней сделке. Даже закон о поддержке фермеров при гибкой переговорной тактике может быть использован для улучшения перспектив успешного завершения переговоров в рамках нового переговорного раунда. Подобный подход к решению проблемных вопросов обеспечил бы для США «всеобъемлющий» результат в продвижении своих ключевых целей в мировой торговле.

Позиции администрации в конгрессе, даже после ноябрьских выборов 2002г. укрепились незначительно, и проведение через него крупных экономически значимых решений будет непросто. Как признают республиканцы и их идеологические единомышленники, задачи на внешнеэкономическом направлении усложнились. Ввиду возросшего числа государств-участников многосторонних и даже региональных переговоров и расширения диапазона обсуждаемых вопросов становится все труднее выходить на согласованные позиции и решения. Приходится также считаться с тем фактом, что организованная группа развивающихся стран и ЕС могут сейчас заблокировать любое не устраивающее их решение. Окончание холодной войны ликвидировало фактор консолидации «свободного мира» перед лицом общей угрозы, который удерживал крупнейшие торговые державы от развязывания торговых споров и войн в интересах сохранения стабильности их общих экономических и политических объединений и систем.

Сложная экономическая ситуация в США, высокий уровень безработицы, продолжающееся в течение последних лет падение объемов американского экспорта и рост торгового дефицита до рекордного за всю историю страны уровня вы-

нуждают администрацию продолжать взятый курс в области внешнеэкономических отношений. А возросшая в последний период **зависимость экономики от роста торговли**, доля которой в экономике увеличилась в 3 раза, делают такой подход еще более актуальным. Дальнейшая активизация усилий администрации по расширению мировой торговли и ее дальнейшей либерализации, согласно многим прогнозам, останется в обозримом будущем ключевым императивом американской торговой политики. Первые же самые трудные задачи, как считают республиканцы, решены – состоялся запуск нового раунда переговоров в ВТО, а президент вновь получил ПРВТ. Включение в новое торговое законодательство, помимо ПРВТ, положений, предусматривающих значительное усиление социальной защищенности американских рабочих от негативных последствий либерализации торговли, включает в себе предпосылки «фундаментальной трансформации» американской политики и позиции части американского общества в отношении глобализации.

АТЭС

Защита интересов американского бизнеса. США широко используют авторитетные региональные экономические образования для продвижения в области внешнеэкономических отношений. С позиций США в рамках этих организаций на данном этапе на первый план выдвигаются такие задачи, как борьба с коррупцией, отмыванием денег и недобросовестной деловой практикой в международных экономических отношениях, продвижение международного сотрудничества в вопросах торговли сельхозпродукцией, произведенной с использованием биотехнологий, защита американских прав интеллектуальной собственности и борьба с производством пиратской продукции. Особое звучание по инициативе США приобрела тема перекрытия каналов поступления финансовых средств террористическим организациям в рамках нового глобального направления, нацеленного на борьбу с международным терроризмом.

Одним из самых крупных региональных экономических образований, в деятельности которого принимают активное участие США, является Форум азиатско-тихоокеанского экономического сотрудничества (АТЭС) – межправительственная организация, объединяющая 21 государство региона с населением 2,5 млрд.чел. и совокупным ВВП в 19 трлн.долл. **На государства-члены АТЭС приходится 47% мирового объема торговли.** Страны АТЭС обладают разветвленной транспортной инфраструктурой; на их территории располагаются 21 портовый терминал и 23 аэропорта, входящих в число крупнейших в мире.

АТЭС была создана в 1989г. по предложению Австралии с целью развития экономического сотрудничества в бассейне Тихого океана. АТЭС формально имеет консультативный статус, однако в рамках его рабочих органов определяются региональные правила ведения торговли, инвестиционной и финансовой деятельности, проводятся встречи отраслевых министров и экспертов по вопросам сотрудничества.

Деятельность АТЭС направлена на достижение провозглашенной данным форумом цели: со-

здание условий для свободного ведения торговли и осуществления инвестиций в данном регионе к 2010г. для промышленно развитых государств и к 2020г. для развивающихся государств. В рамках АТЭС определены три области, имеющие решающее значение для достижения поставленной цели: либерализация торговли и инвестиций; упрощение ведения предпринимательства; экономическое и техническое сотрудничество.

США традиционно придают большое значение деятельности АТЭС, исходя из того, что это — одно из главных экономических образований в мире, на которое приходится 44% мирового объема экономики и около двух третей внешней торговли США. Четыре главных торговых партнера США (Канада, Мексика, Япония, Китай) являются участниками форума, еще три страны-участницы входят в число первых 10, а всего среди первых 20 партнеров США — 11 государств-членов АТЭС. С 1994г. экспорт США в страны АТЭС увеличился на 37%, а товарооборот с ними достиг в 2002г. 1,2 трлн.долл., что составляет 2/3 внешней торговли США, в т.ч. более половины всего американского экспорта. В США считают, что АТЭС является важнейшей региональной экономической группировкой для продвижения принципов свободной торговли и практического экономического сотрудничества.

Позиция США в отношении деятельности АТЭС исходит из растущего значения азиатско-тихоокеанского региона для американской и мировой экономики. В этой связи подходы американской администрации к работе в АТЭС строятся исходя из возможности обсуждения на проводимых в его рамках мероприятий широкого диапазона актуальных для США тем и вопросов, а также с учетом важности продвижения предложений, которые американцы в дальнейшем предполагают вынести на переговоры глобального уровня (например, в рамках раундов ВТО) или субрегионального уровня.

Особая важность придается США участию в мероприятиях АТЭС и на министерские встречи направляются первые лица. В этом США видят для себя большие возможности и стремятся использовать данный форум в своих интересах, в частности, для обеспечения более благоприятных условий для американского экспорта и инвестиций в страны региона. Проводимые в рамках АТЭС мероприятия достаточно активно используются не только для обсуждения различных актуальных для США вопросов и тем, но и для продвижения предложений, которые они в дальнейшем предполагают вынести на переговоры глобального уровня (в рамках ВТО). США проводят такую линию для того, чтобы заручиться поддержкой своих инициатив со стороны стран-участниц АТЭС и предвосхитить в известной степени возможную реакцию на американские инициативы при их дальнейшем обсуждении на многостороннем уровне. Указанные мероприятия рассматриваются также как еще одна возможность расширения делового взаимодействия между представителями бизнеса стран-участниц.

США уделяют особое внимание осуществлению совместных действий по поддержке начавшегося постепенного экономического подъема в странах региона и в мировой экономике в целом и обеспечению более устойчивых и высоких темпов

экономического роста. Американцы проводят уже известную мысль о том, что в этом процессе должны участвовать не только США, но и другие страны с сильными экономиками, в т.ч., Япония, Канада, Южная Корея. В основе такого подхода находится получившая распространение точка зрения об имеющем сейчас место объективном процессе «уравнивания» экономических и инвестиционных возможностей США и ряда других стран Европы и, особенно, Азии. Американцы поднимают вопрос о необходимости проведения странами региона внутренних экономических и структурных реформ, делая при этом упор на важность выполнения разработанных по линии международных финансовых организаций соответствующих программ.

США в рамках АТЭС акцентируют также внимание на необходимость дальнейшей либерализации международной торговли, имея в виду улучшение доступа на рынки, расширение торговли в секторах сельхозпродукции, услуг, передовых технологий, снижение тарифов на промышленные товары, увеличение прозрачности и повышение уровня корпоративного управления экономик стран-членов.

Важное место отводится выработке единой позиции относительно содействия успешному осуществлению запущенного в нояб. 2001г. в Дохе нового раунда переговоров в рамках ВТО и его успешного завершения в согласованные сроки — к 1 янв. 2005г. В ходе форумов АТЭС американцы уделяют внимание тематике, рассматриваемой в рамках указанных переговоров, в т.ч. таким вопросам, как доступ на рынки, торговля сельхозпродукцией, правила торговли, инвестиции, конкуренция, меры либерализации торговли и транспарентность при осуществлении госзакупок. Они стараются мобилизовать поддержку со стороны партнеров по АТЭС своих недавних инициатив по сокращению госсубсидий с/х сектору во всех странах, в первую очередь, ЕС и Японии, до 5% от общего объема сельскохозяйственного производства конкретной страны, а также по снижению тарифов на сельхозпродукцию с нынешнего среднего уровня в 62% до 15%.

Преимущества новой экономики. США также продолжают продвигать идею об усилении сотрудничества в вопросе сокращения разрыва в уровнях развития стран-участниц АТЭС и реализации в регионе. США заявляют о важности выработки современных единых подходов в вопросах либерализации торговли услугами, снижения торговых барьеров и защиты прав интеллектуальной собственности, тесно связанных с функционированием новой экономики. США выступают за более широкое использование преимуществ информационных технологий в экономике других стран, позволяющих обеспечить существенное повышение производительности труда, что характерно для американской экономики и является одним из важнейших факторов ее достаточно быстрого выхода из последней рецессии. Американцы продолжают заявлять о своей готовности содействовать усилиям, направленным на внедрение принципов новой экономики в экономику стран-участниц и помогать менее развитым странам в создании собственного потенциала, позволяющего получать преимущества от развития информационных технологий.

США обсуждают в рамках АТЭС вопросы электронной торговли, в которой они по-прежнему занимают лидирующие позиции в мире и стремятся к их сохранению. Они рассматривают эту сферу как неотъемлемую часть новой экономики и придерживаются позиции необходимости продолжения действия моратория на налогообложение в ней, стремясь доказать, что это отвечает интересам всех стран, прежде всего с точки зрения расширения возможностей выхода малого бизнеса на мировые рынки. Ими может быть озвучена также проблематика расширения участия компаний малого бизнеса в развитии электронной торговли, в т.ч., в рамках АТЭС.

На состоявшемся в окт. 2002г. в Лос-Кабосе (Мексика) X ежегодном форуме АТЭС второй год подряд в центре внимания оказались вопросы борьбы с терроризмом, а экономическая составляющая его повестки дня отошла на второй план. В ходе этого форума обсуждались такие вопросы как совместные меры по усилению безопасности при международных перевозках, усиление пограничного и таможенного контроля, мониторинг деятельности благотворительных организаций и различных финансовых структур, подозреваемых в финансировании экстремистских и террористических организаций, снижение уровня сельскохозяйственных субсидий и торговых тарифов. Основные инициативы, одобренные и принятые на форуме АТЭС, были подготовлены США и оценивались по завершении его работы как значительный успех их внешней политики и новое свидетельство мирового лидерства. Одним из важных результатов данной встречи явилась также поддержка со стороны стран-членов АТЭС новому раунду международных торговых переговоров и скорейшему присоединению к ВТО России и Вьетнама, выраженная в итоговой декларации.

Очередная встреча на высшем уровне лидеров государств АТЭС состоится в окт. 2003г. в Бангкоке.

НАФТА

Без пошлин с Канадой и Мексикой. Другой важной для США региональной организацией является НАФТА, получившая свое начало с подписанного в 1988г. американо-канадского соглашения о свободной торговле (вступило в силу с 1 янв. 1989г.), предусматривающего устранение к 1998г. всех ограничений во взаимной торговле. В целях развития сотрудничества в рамках континента в 1992г. между США, Канадой и Мексикой подписано Североамериканское соглашение о свободной торговле (НАФТА), которое вступило в силу 1 янв. 1994г.

Соглашение о создании НАФТА содержит следующие положения, посвященные различным аспектам предпринимательской деятельности в пределах Северной Америки: доступ к рынкам; инвестиции; гарантии; услуги; права интеллектуальной собственности; госзакупки; меры, связанные с соблюдением стандартов; временный въезд для бизнесменов; разрешение споров. В соответствии с Соглашением на протяжении 15 лет с даты его вступления в силу должна произойти отмена торговых барьеров между тремя участниками. В американо-канадской торговле такие барьеры уже устранены, поэтому речь идет лишь о либерализации товарообмена этих стран с Мексикой.

В 1994-2003гг. снижались пошлины во взаимной торговле промышленными и продовольственными товарами. **К 2003г. практически все пошлины между странами-участницами НАФТА были устранены.** Исключение составляют некоторые виды сельхозпродукции, в отношении импорта которых сохраняется действие различных ограничительных мер. В соответствии с НАФТА в США в отношении ряда товаров, ввозимых из Канады и Мексики, предусмотрены «уровни торговых предпочтений» (Trade Preference Levels), которые по своей сути также являются тарифными квотами (большинство из них прекратили свое действие с 1 янв. 2003г.). Такие меры применяются в США в отношении преимущественно мексиканских товаров, в то время как канадская продукция пользуется более либеральным режимом ввоза на американский рынок.

Выгоды участников Соглашения от участия в данной региональной организации взаимны и очевидны. США получили открытый доступ для своих высокотехнологичных товаров на мексиканский рынок. Это касается продукции электроники и автопрома. Мексика обязалась смягчить ограничения на участие американских инвесторов в акционерном капитале своих компаний (кроме нефтяных, транспортных и в сфере коммуникаций), а также отменить ограничения на их участие в банках и страховых компаниях. В интересах США в рамках НАФТА были приняты решения в отношении миграции рабочей силы. Была создана трехсторонняя комиссия по установлению общих стандартов, которые выступали бы в роли барьеров, препятствующих притоку дешевой рабочей силы из Мексики. Соглашение предусматривает также меры, направленные на охрану окружающей среды, прежде всего в Мексике, для чего были установлены жесткие экологические стандарты.

Американская зона свободной торговли. Не ограничиваясь участием в существующих региональных экономических организациях, администрация Дж.Буша активно продолжила взятый предыдущей администрацией курс на формирование новых региональных экономических образований, уделяя большое внимание созданию к 2005г. АЗСТ. Крупнейший в мире общий рынок объединит экономики 34 стран западного полушария с населением в 800 млн.чел. и совокупным ВВП в 14 трлн.долл., что должно принести значительные выгоды как США, так и остальным странам-участникам за счет создания дополнительных рабочих мест и новых рыночных возможностей.

Одновременно с проведением переговоров в рамках создания АЗСТ США запустили переговоры по заключению региональных соглашений о свободной торговле с отдельными группами стран: Южноафриканским таможенным союзом, в который входят Южная Африка, Ботсвана, Лесото, Намибия и Свазиленд, и странами Центральной Америки (Коста Рика, Сальвадор, Гватемала, Гондурас и Никарагуа).

США намереваются также, используя в качестве основы заключенные соглашения о свободной торговле с Израилем и Иорданией, создать к **2013г. зону свободной торговли на Ближнем Востоке,** охватывающую большинство стран данного региона.

Проводится работа по заключению двусторонних соглашений о свободной торговле с отдель-

ными странами. В мае 2003г. состоялось подписание соглашения с Сингапуром, объявлено о подписании в июне 2003г. аналогичного соглашения с Чили. Объявлено о запуске переговоров по аналогичным соглашениям с Марокко и Австралией и о намерении вступить в переговоры с Бахрейном.

Госвнешторг

Управление внешнеэкономическими связями США является прерогативой федеральных органов власти. Конституция США закрепляет право «регулировать торговлю с иностранными государствами» за конгрессом. На президента и администрацию возложена задача по разработке внешнеэкономической политики и ее осуществлению. Современная внешнеэкономическая политика США направлена на расширение американского экспорта и защиту внутреннего рынка от недобросовестной иностранной конкуренции.

Министерство торговли является главным правительственным органом, ведающим вопросами регулирования внешнеэкономических связей. В задачи министерства входит участие в разработке торговой политики, поощрение экспорта товаров и услуг, стимулирование инвестиций американских компаний за границей, а также защита внутреннего рынка от «недобросовестной конкуренции», Минторг осуществляет ряд программ, нацеленных на повышение конкурентоспособности американского экспорта на мировых рынках, выходит с предложениями об образовании новых зон свободной торговли, поощряет создание экспортных торговых компаний, выдает патенты и регистрирует торговые марки. **Численность сотрудников министерства**, имеющего отделения во всех штатах страны и представительства за рубежом (700 сотрудников в 70 странах), насчитывает **40 тыс.чел.**, а его годовой бюджет составляет 5 млрд.долл.

Соответствующие подразделения министерства занимаются совместно с Комиссией США по международной торговле вопросами противодействия демпингу и субсидирования экспорта торговыми партнерами США. Минторг осуществляет контроль за экспортом товаров, включенных в список контролируемых этим министерством.

Министр торговли возглавляет межведомственный координационный комитет, в состав которого входят также представители госдепа, ключевых министерств, аппарата Торгового представителя, Совета экономических консультантов, Агентства международного развития, Эксимбанка, Корпорации страхования зарубежных частных инвестиций, Агентства по торговле и развитию и ряда других госучреждений. Комитет занимается выработкой согласованной политики по наиболее актуальным направлениям развития внешнеторговой деятельности США.

Аппарат торгового представителя США (АТП) отвечает за разработку и координацию американской политики в области международной торговли, торговли отдельными товарами и прямыми инвестициями, а также за ведение переговоров с зарубежными странами и международными организациями по указанным вопросам. Главное направление деятельности АТП – проведение переговоров о заключении выгодных для США торговых и инвестиционных соглашений, а также обеспечение их выполнения. АТП специализируется на во-

просах торговой политики в области промышленных и сельхозтоваров, услуг и интеллектуальной собственности, расширения доступа американских экспортеров на зарубежные рынки, применения защитных мер против несправедливой торговой практики, ведения торговых споров, управления действием Генеральной системой преференций (ГСП), выполнения многосторонних торговых соглашений, участия США в ВТО, НАФТА, ОЭСР и ЮНКТАД. Штат АТП составляет 200 чел., сравнительная малочисленность которого объясняется возможностью опоры на ресурсы других правительственных ведомств. АТП имеет отделение при ВТО и ЮНКТАД в Женеве, работу которого возглавляет один из первых заместителей торгпреда.

Государственный департамент осуществляет практическое проведение внешнеполитического курса США, проводит переговоры о заключении договоров и соглашений по внешнеэкономическим вопросам. В его составе имеется бюро по вопросам экономики и бизнеса, отвечающее за разработку **стратегических вопросов американского экспорта**. Занимается также вопросами экспортного контроля.

Министерство сельского хозяйства ведает вопросами экспорта и импорта сельхозпродукции и продовольствия, отвечает за вопросы контроля их качества и безопасности. Зарубежная с/х служба министерства действует через аппарат атташе по вопросам сельского хозяйства, которые имеются при 60 посольствах США за рубежом. Министерство участвует в подготовке переговоров о снижении тарифов и нетарифных барьеров в странах, являющихся покупателями американской сельхозпродукции, изучает практику применения контрагентами США мер, препятствующих развитию американского экспорта.

Министерство финансов ответственно за разработку и осуществление валютно-финансовой политики, включая проведение мероприятий, связанных с платежным балансом и иностранными инвестициями. В функции министерства входят задачи по контролю за иностранными активами в США, платежами по торговым операциям, связанным со странами, против которых установлено эмбарго. Министерство представляет интересы США в МВФ, ВБ и других международных финансовых институтах.

Министерство обороны ведает вопросами управления стратегическими запасами, которые формируются путем проведения торгов и поддерживаются на определенном уровне в соответствии с решениями конгресса. Участвует в принятии решений по вопросам экспортного контроля.

Министерство энергетики занимается регулированием тарифов на транспортировку природного газа, нефти и электроэнергии. В министерстве имеется отдел экспортных инициатив.

Министерство национальной безопасности создано в конце 2002г. на базе 22 действующих федеральных структур, в т.ч. Таможенной службы США. Таможенная служба взимает импортные пошлины, акцизы, таможенные сборы, ведет борьбу с контрабандой, торговлей наркотиками, следит за соблюдением законодательства о квотах, экспортном контроле, патентах и торговых марках, карантинных ограничениях, осуществляет статучет внешнеторговых грузов.

Министерство внутренних дел обеспечивает соответствующее потребностям внутреннего рынка наличие дефицитных видов минсырья (включая топливо) в интересах нацбезопасности.

Министерство транспорта осуществляет контроль за всеми видами транспорта, осуществляющими перевозки внешнеторговых грузов, и надзор за безопасностью транспортных средств, портов и трубопроводов. Морская администрация министерства осуществляет программу преференций, в соответствии с которой перевозки грузов, поставляемых в счет программ помощи, должны осуществляться преимущественно на судах под флагом США.

Федеральная комиссия по морскому судоходству регулирует некоторые вопросы морских перевозок внешнеторговых грузов, осуществляет надзор за деятельностью фрахтовых конференций.

Комиссия по международной торговле (формально независимая от правительства организация) обладает широкими полномочиями для проведения расследований с целью установления наличия ущерба или угрозы нанесения ущерба американским производителям в результате увеличения импорта из стран, применяющих субсидирование или демпинг при поставках товаров в США и другие виды недобросовестной торговой практики, а также нарушающих патентное законодательство или законодательство о торговых марках. Результаты этих расследований служат основой для введения антидемпинговых или компенсационных пошлин минторгом.

Комиссия готовит рекомендации президенту о необходимости поддержки предприятий, пострадавших от иностранной конкуренции, информирует его в случае, если импорт в США неблагоприятно воздействует на программы поддержания цен сельхозтоваров. Ведет наблюдение за состоянием широкого круга товаров, расследует случаи нарушений антитрестовского законодательства, фактов промышленного шпионажа, недобросовестной рекламы, изучает последствия для внешней торговли США от участия в международных торговых организациях и соглашениях.

Эксимбанк осуществляет кредитование, страхование и гарантирование коммерческих сделок и инвестиций в целях содействия экспорту товаров, услуг и капитала. Использует среднесрочные и долгосрочные кредитные гарантии (со 100% покрытием) при продвижении своих программ в зарубежных странах и информирует потенциальных спонсоров перспективных проектов об имеющихся финансовых опционах и предоставляемых им услугах. Направляет американским компаниям и потенциальным иностранным партнерам соответствующую официальную информацию о возможной финансовой поддержке им того или иного коммерческого проекта. Кредитные ресурсы банка формируются в основном за счет доходов от его операций и займов, получаемых от минфина. Федеральное правительство субсидирует операции банка лишь частично.

Корпорация зарубежных частных инвестиций (ОПИК) осуществляет финансирование проектов и страхование капиталовложений, включая прямое кредитование небольших компаний, кредитные гарантии для крупных проектов и страхование от политических рисков для спонсоров про-

ектов, заинтересованных в долгосрочных инвестиционных опционах в конкретных странах. Операции ОПИК совершаются на заработанные корпорацией средства.

Агентство по торговле и развитию США (формально независимое от правительства США учреждение) предоставляет финансирование американским компаниям для проведения ТЭО крупных проектов в развивающихся странах и странах со средним уровнем доходов. Оказывая содействие на этапе подготовки и планирования проектов, агентство способствует вовлечению компаний частного сектора США в их реализацию, расширяя тем самым экспортные возможности американского бизнеса. Имеет своих представителей за рубежом.

Агентство международного развития занимается практическим осуществлением программ внешней помощи, в т.ч. гуманитарной и продовольственной.

Агентство по охране окружающей среды регулирует экспорт и импорт пестицидов, радиоактивных и токсичных материалов. Устанавливает предельные нормы содержания пестицидов в продовольствии.

Связи с СНГ-2003

По итогам 5 мес. 2003г. объем торговли США со странами СНГ увеличился на 25,3% и составил 5201 млн.долл. Экспорт США снизился на 25% – до 1264 млн.долл против 1685,4 млн.долл. в 2002г., а импорт вырос до 3937 млн.долл. или на 60%. Значительное увеличение объемов торговли США с государствами СНГ произошло благодаря росту товарооборота с Россией (40%), Беларусью (в 3 раза), Азербайджаном (в 2,3 раза), Узбекистаном (в 1,5 раза), Киргизстаном (на 80%) и Таджикистаном (на 25%). За данный период произошло снижение объема торговли с Казахстаном (на 63,2%), Молдовой (на 33%) и Туркменистаном (на 10%). Объем торговли США с Украиной, Грузией и Арменией остался на уровне пред.г.

Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ были Россия, Казахстан и Украина, которые входят в число первых 100 по объему товарооборота. На их долю приходилось 91,5% объема торговли Соединенных Штатов со странами СНГ, причем на долю России приходилось 83%. Объем американского экспорта в страны СНГ (без учета России) уменьшился на 51%, а импорт возрос на 31%.

Ниже приведена краткая информация о торговле США с отдельными странами СНГ с янв. по май 2003г. в порядке убывания объема товарооборота.

Россия. Объем товарооборота увеличился на 43,2% и составил 4319,2 млн.долл., экспорт США сократился на 4,6%, составив 899,9 млн.долл., а импорт возрос на 65% до 3419,3 млн.долл. Произошло снижение американского экспорта по таким товарным группам как «мясо и мясные субпродукты» (на 29%), «табак и его промышленные заменители» (68,3%) и «отходы пищевкусовой промышленности» (51%), «продукты неорганической химии» (на 50%) и «органические химсоединения» (44%). Одновременно увеличился экспорт по товарным группам «реакторы, котлы и механическое оборудование» (на 20%) и «транспортные средства» (на 30%).

Увеличение объемов импорта из России произошло, в основном, за счет роста поставок по товарным группам «минеральное топливо» (в 2,9 раза), «алюминий и изделия из него» (на 36%), «продукты неорганической химии (в 2,6 раза), «органические химсоединения» (в 3 раза), «прочие химпродукты» (в 2,7 раза), «никель и изделия из него» (в 2 раза), «изделия из черных металлов» (86%), «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» (6%), «летательные и космические аппараты и их части» (в 6,6 раза). Произошло уменьшение закупок по следующим товарным группам: «черные металлы» (на 41%), «бумага и картон, изделия из них» (65,6%) и «локомотивы и ж/д подвижной состав» (60%). Удельный вес России в торговле США со странами СНГ составил 83% (в т.ч. 71,2% в импорте и 86,9% – в экспорте).

Казахстан. Объем товарооборота уменьшился на 63,2% по сравнению с 2002г. и составил 225 млн.долл., экспорт США снизился на 87% до 63,1 млн.долл., а импорт увеличился на 19,4% до 161,9 млн.долл. Удельный вес Казахстана в общем объеме торговли США со странами СНГ составил 4,3%.

Основными статьями импорта из Казахстана были «продукты неорганической химии» (37,4%), «черные металлы» (29%), «минтопливо» (14%), «прочие не драгоценные металлы» – 13,7% от общего объема поставок. Увеличение объемов импорта произошло за счет увеличения поставок по первым трем позициям.

Большая часть американского экспорта пришла на следующие позиции: «реакторы, котлы и механическое оборудование» (38%) и «продукты неорганической химии» (13%).

Украина. Объем товарооборота незначительно сократился (на 3,3%), составив 212,2 млн.долл., экспорт США уменьшился на 8,5% по сравнению с 2002г. и составил 75,1 млн.долл., а импорт остался на уровне пред.г., снизившись на 0,2% до 137,1 млн.долл. Удельный вес Украины в торговле США со странами СНГ составил 4,1%.

Снижение товарооборота между двумя странами произошло за счет существенного снижения американского экспорта по таким товарным группам, как «летательные аппараты и их части» (на 94%), «реакторы, котлы и др. механическое оборудование» (на 16%), что не было компенсировано увеличением поставок по таким товарным позициям, как «приборы и аппараты» (в 2,7 раза) и «парфюмерные и косметические средства» (в 5 раз).

Основными статьями импорта США из Украины являлись следующие позиции: «черные металлы» (19,9% общего объема), «минеральное топливо» (14,3%), а также «одежда и ее принадлежности текстильные» (9,8%).

В июне 2003г. между Агентством по торговле и развитию США и научно-техническим комплексом им.Антонова заключено соглашение, предусматривающее выделение гранта в 408,1 тыс.долл. на подготовку технико-экономического обоснования для развития авиационного грузового транспортного терминала Гостомель на базе аэропорта НТК им.Антонова. Целью данного ТЭО является оценка экономической целесообразности модернизации данного аэропорта с целью превращения его в крупный грузовой транспортный терминал в Восточной Европе. ТЭО включает в себя

разработку проекта по организации компьютерной обработки грузов, что позволит, в случае ее внедрения, сократить время на обработку грузов с шести дней до 48-72 часов.

Беларусь. Объем товарооборота увеличился в 3 раза и составил 119,3 млн.долл., экспорт США вырос на 33,3% и составил 9,2 млн.долл., а импорт увеличился в 3,3 раза до 110,1 млн.долл. Удельный вес Белоруссии в торговле США со странами СНГ составил 2,3%.

28% экспорта США пришлось на товары, относящиеся к товарной группе 98 (включающую в себя поставки оборудования, ввозимого с целью ремонта или модернизации с последующим возвратом этого оборудования, а также поставки в рамках программ помощи или благотворительности. К этой группе относят также товары, поставляемые по экспортным сделкам до 10 тыс.долл. без разделения по видам, суммарно), а 26% – к машинотехнической группе. Основными статьями американского импорта явились следующие позиции: «минтопливо» (2/3 всего объема), «удобрения» (10%) и «металлы и изделия из них» (6,6%).

Узбекистан. Объем товарооборота увеличился в 1,5 раза до 99,4 млн.долл., экспорт США вырос в 2 раза и составил 70,3 млн.долл., а импорт уменьшился на 6% до 29,1 млн.долл. Удельный вес Узбекистана в торговле США со странами СНГ составил 1,9%.

Основными статьями американского экспорта являлись товары по группе «реакторы, котлы и механическое оборудование» (55%) и поставки товаров по группе 98, на которые пришлось 18,6% всего объема экспорта, а также пищевые продукты (10,5%). Импорт из Узбекистана составляли товары текстильной промышленности (58,4%), руды и концентраты (31,3%).

Агентство по торговле и развитию США (АТР) предоставило госинспекции по контролю за безопасностью полетов Узбекистана грант в 549,9 долл. по составлению технико-коммерческого обоснования с целью повышения уровня безопасности полетов. Второй грант в 260 тыс.долл. предоставлен Ташкентскому авиационному объединению – крупнейшему авиастроительному комплексу в Средней Азии – для финансирования первой стадии подготовки ТЭО совместного производства пассажирского самолета Ил-114-Х00, в котором будут использоваться двигатели, электроника и внутренняя отделка салона американского производства, в то время как фюзеляж будет производиться в Узбекистане. АТР США занимается проектом совместного производства Ил-114 с 1996г., профинансировав проведение обоснования, подтвердившего его рентабельность. Проект находится в стадии практического осуществления. Всего собрано 3 самолета, которые приобрела авиакомпания «Узбекавиа». Доля американских комплектующих в них составляет 6 млн.долл.

Грузия. Объем товарооборота составил 52,3 млн.долл., экспорт США снизился на 14,6% до 37,5 млн.долл., а импорт возрос в 2,7 раза до 14,8 млн.долл. Удельный вес Грузии в торговле США со странами СНГ составил 1%. Основными статьями американского экспорта являлись «мясо и мясные субпродукты» (26%), поставки в рамках программ помощи по группе 98 (23%), «реакторы, котлы и др. механическое оборудование» (14%).

Большая часть импорта из Грузии приходилась на «минтопливо» (65%) «продукты неорганической химии» (8,8%) и «напитки алкогольные и безалкогольные» (8,1%).

В июне 2003г. Агентство по торговле и развитию США утвердило проведение ознакомительной поездки для сбора исходных данных по различным проектам в области газодобычи и горношахтной отрасли Грузии. Опубликование итогового отчета намечено на конец июля 2003г.

Агентством запланированы ознакомительные миссии в расширенном составе для оценки перспектив развития туризма в Грузии и Азербайджане, и проектов в области сельского хозяйства в Грузии и Азербайджане. Публикация отчетов по итогам поездок ожидается в сент. и июле 2003г.

Азербайджан. Объем товарооборота увеличился в 2,2 раза и составил 46,4 млн.долл., экспорт США возрос в 2,5 раза до 42 млн.долл., а импорт вырос на 19% до 4,4 млн.долл. Удельный вес Азербайджана в торговле США со странами СНГ составил 0,9%.

Основными статьями экспорта США являлись товары машино-технической группы (60%), «мясо и мясные субпродукты» (8,3%), а также «сигары, сигареты и другие изделия из табака» (5,2%). Основная доля в американском импорте приходилась на товарные группы «органические химические соединения» (56,8%) и «масличные семена и плоды, лекарственные растения» (34%).

Туркменистан. Объем товарооборота снизился на 9,6% до 40,4 млн.долл., при этом экспорт США уменьшился на 65% и составил 10 млн.долл., а импорт увеличился на 6,7% до 30,4 млн.долл. Удельный вес Туркменистана в торговле США со странами СНГ составил 0,8%.

Основу американского экспорта составляли товары машинотехнической группы – 76%. В импорте из Туркменистана 85,5% приходилось на изделия текстильпрома и 10,2% на группу «минеральное топливо».

Армения. Объем товарооборота увеличился на 8,3% и составил 29,9 млн.долл., экспорт США увеличился 41% до 21 млн.долл., а импорт сократился на 30% – до 8,9 млн.долл. Удельный вес Армении в торговле США со странами СНГ составил 0,6%.

14% экспорта США составляли товары машинотехнической группы, на «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» пришлось 23,8%. 34% пришлось на товарную группу 98.

Основными статьями американского импорта являлись «ювелирные изделия из драгметаллов» (64%), товары текстильпрома (19%), а также товары по позициям, подпадающим под специрегулирование (3,4%).

Молдова. Объем товарооборота снизился на 1/3 до 23 млн.долл., экспорт США уменьшился на 75,7% до 4,1 млн.долл., а импорт увеличился на 7,4% до 18,9 млн.долл. Удельный вес Молдавии в торговле США со странами СНГ составил 0,44%.

34% экспорта США приходилось на продукты питания, 24,4% – на товары машинотехнической группы и 34% на поставки товаров, входящих в группу 98. Импорт из Молдовы преимущественно составляла продукция текстильной и обувной промышленности (93,7%).

В мае 2003г. АТР США и правительство Молдовы подписали соглашение, в соответствии с которым предусматривается выделение гранта в сумме

189 тыс.долл. на подготовку технико-коммерческого обоснования для модернизации телекоммуникационной системы Таможенной службы Молдовы. Данный проект является составной частью программы ВБ по оказанию содействия в развитии торговой и транспортной инфраструктуры государств южной и восточной Европы.

Киргизстан. Объем товарооборота возрос на 79% и составил 20,9 млн.долл., при этом экспорт США увеличился на 81,5% до 19,6 млн.долл., а импорт – на 44,4%, составив 1,3 млн.долл. Удельный вес Киргизии в торговле США со странами СНГ составил 0,4%.

Основными статьями экспорта США являлись поставки по группе 98 (69,4%), а также товары машинотехнической группы (27%).

Основу импорта составляли текстильные товары (46,2%) и «продукты неорганической химии» (46%).

Таджикистан. Объем товарооборота возрос на 25% до 13 млн.долл., экспорт США увеличился на 27% и достиг 12,2 млн.долл., а импорт остался на уровне прошлого года, составив 0,8 млн.долл. Удельный вес Таджикистана в торговле США со странами СНГ составил 0,3%.

Значительная часть экспорта США пришлась на поставки продовольствия и сельхозсырья (63%), товары машинотехнической группы (5%) и поставки товаров, относящихся к группе 98 (31%). Большую часть импорта из Таджикистана (88%) составила продукция текстильпрома, в т.ч. хлопок и хлопчатобумажные ткани.

Связи с СНГ-2002

По данным американской статистики, за первые 9 мес. 2002г. объем внешней торговли США со странами СНГ уменьшился по сравнению с тем же периодом 2001г. на 6,7% и составил 8,4 млрд.долл. Экспорт США возрос на 1,3% (до 2,9 млрд.долл.), а импорт сократился на 10,5% (до 5,5 млрд.долл.). Снижение общего объема торговли со странами СНГ происходило на фоне уменьшения на 3,4% всего внешнеторгового оборота США. При общем объеме американской внешней торговли, достигшем в первые 3 кв. 2002г. 1,4 трлн. долл., удельный вес этой группы стран составил чуть больше 0,6%. 76,5% в торговле США со странами СНГ приходилось на долю России.

Уменьшение объемов торговли США с государствами СНГ произошло за счет снижения товарооборота с РФ (на 9%), Украиной (на 31,4%), Белоруссией (на 2,9%), Молдавией (на 10,6%), Грузией (на 18,5%), Туркменистаном (более чем 3 раза) и Таджикистаном (на 7%).

Основными торговыми партнерами США среди стран СНГ были Россия, Казахстан и Украина, которые входят в число первых 100 по объему товарооборота. На их долю приходилось 91,4% объема торговли Соединенных Штатов со странами СНГ. Остальные страны СНГ в списке 230 торговых партнеров США разместились на местах со 107 по 173.

Наряду с торговыми связями осуществлялись также инвестиционное сотрудничество со странами СНГ. Лидирующие позиции на этом направлении занимают Россия и Казахстан, в которых наиболее активно действуют американские инвесторы, преимущественно, в энергетическом секторе. Отмечается также заметное оживление финансо-

во-банковского сотрудничества. Осенью 2002г. ОПИК (Корпорация зарубежных частных инвестиций США) приняла решение о предоставлении гарантии в 150 млн.долл. по проектам Citibank в ряде стран СНГ. В начале дек. 2002г. ОПИК объявила о своем решении поддержать создание инвестиционного фонда в 210 млн.долл. для России с целью оказания содействия развитию бизнеса в сфере потребительских услуг. Предусматривается выделение со стороны ОПИК указанному фонду 70 млн.долл. в форме инвестиционных гарантий. Средства нового фонда, как отмечают представители корпорации, будут предоставляться под инвестиционные проекты, реализуемые не только в России, но и в других странах СНГ.

Ниже приведена краткая информация о торговых отношениях стран СНГ в порядке убывания объема их товарооборота.

Россия. Объем товарооборота снизился на 9% по сравнению с тем же периодом 2001г. и составил 6,4 млрд.долл., при этом экспорт США сократился на 13,6%, составив 1,7 млрд.долл., а импорт — на 7,1% до 4,6 млрд.долл. Удельный вес России в торговле США со странами СНГ составил 0,5%, а в списке американских торговых партнеров страна по-прежнему занимает 31 место.

Американский экспорт снизился практически по всем основным товарным позициям, в т.ч. по таким крупным, как «продукты питания» (на 31,2%), «химтовары» (на 5,4%).

Сокращение импорта из России произошло за счет уменьшения поставок по следующим товарным группам: «металлы и материалы» (на 26,1%), «химтовары» (на 24%) и «продукты питания» (на 24,1%).

Казахстан. Объем товарооборота увеличился на 87,2% по сравнению с 2001г. и составил 768,6 млн.долл., при этом экспорт США вырос в 4 раза до 562,9 млн.долл., а импорт снизился на 26,3%. Удельный вес Казахстана в общем объеме торговли США со странами СНГ составил 9,1%. В списке торговых партнеров США в 2001г. страна занимала 86 место.

Снижение импорта произошло за счет уменьшения поставок по таким позициям, как «медь рафинированная» (на 92%), «радиоактивные элементы и изотопы» (на 12,5%).

Большая часть американского экспорта пришлась на «летательные аппараты» (83,5%), а также «запчасти к машинам и оборудованию» (4,4%). Основными статьями импорта из Казахстана были различные виды цветных металлов — цинк, медь, титан — (45,1%), «ферросплавы» (24,2%), «радиоактивные элементы и изотопы» (19,8%).

По данным американских источников, компании США уже инвестировали в экономику страны 6 млрд.долл. и намерены дополнительно инвестировать в течение последующих десяти лет еще 200 млрд.долл. 80% иностранных капиталовложений направляется в производство нефти и газа, и эта тенденция скорее всего сохранится в течение 5 лет.

В сент. 2002г. Moody's Investors повысила инвестиционный рейтинг Казахстана, сделав его еще более привлекательным для иноинвесторов. Казахстан после своей безоговорочной поддержки проводимой США антитеррористической кампании рассматривается Соединенными Штатами в качестве стратегического партнера как в вопросах

безопасности, так и в сфере экономических связей.

Украина. Объем товарооборота составил 491,2 млн.долл., при этом экспорт США увеличился на 3,8% по сравнению с 9 мес. 2001г. и составил 163,8 млн.долл., а импорт снизился на 41,3% до 327,4 млн.долл. Удельный вес Украины в торговле США со странами СНГ составил 5,8%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна находилась на 74 месте.

Значительное снижение общих объемов товарооборота между двумя странами произошло за счет снижения импортных поставок по товарным группам «аммиак, безводный или в водном растворе» (на 71,2%), «прутки горячекатаные» (на 92,2%), «костюмы, платья и др.одежда, женская» (на 21,3%). По позиции «нефть и нефтепродукты из битумных пород» имел место существенный рост импорта (на 135,6%).

Основными статьями экспорта США на Украину являлись «летательные аппараты» (37,1%), «машины и устройства подъемные» (14,2%), а также «конвертеры и другое металлургическое оборудование» (3,6%). Наибольший вес в импорте из Украины занимали металлопродукция (24,6%), «нефть и нефтепродукты из битумных пород» (21%), «аммиак безводный и в водном растворе» (11,5%).

В последнее время и без того довольно вялые деловые отношения двух стран были серьезно омрачены конфликтной ситуацией вокруг поставок новейшей радиолокационной техники в Ирак некоторыми украинскими компаниями. Указанная ситуация, судя по высказываниям некоторых представителей администрации США, может поставить под вопрос предоставление экономической помощи этой стране со стороны США и осложнить ее взаимоотношения с Западом. Соединенными Штатами уже принято решение о приостановлении выделения Украине помощи в 54 млн.долл.

Узбекистан. Объем товарооборота увеличился до 147,6 млн.долл., при этом экспорт США снизился на 7,8% и составил 91,7 млн.долл., а импорт увеличился на 30,6% до 55,9 млн.долл. Удельный вес Узбекистана в торговле США со странами СНГ составил 1,75%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна занимала 123 место.

Основными статьями американского экспорта являлись различные виды пищевых продуктов (31,3%), а также «аппаратура для радиотелефонной связи» (18,5%). Импорт из Узбекистана преимущественно составляли товары текстильной промышленности (43,8%), «руды и концентраты урановые» (16,4%) и «медь рафинированная и сплавы медные» (15,2%).

ОПИК рассматривает возможность предоставления гарантии в 66 млн.долл. на поставку американского оборудования для золотодобычи отрасли в Узбекистане. Указанное оборудование позволит узбекским компаниям добывать 20 т. золота ежегодно, которое будет полностью экспортироваться на мировой рынок.

Армения. Объем товарооборота составил 123,9 млн.долл., при этом экспорт США увеличился в 3 раза до 101,8 млн.долл., а импорт сократился на 10,2% до 22,1 млн.долл. Удельный вес Армении в торговле США со странами СНГ составил 1,47%.

В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна занимала 146 место.

Белоруссия. Объем товарооборота составил 105,4 млн.долл., при этом экспорт США снизился на 52,6% и составил 13 млн.долл., а импорт увеличился на 13,9% до 92,4 млн.долл. Удельный вес Белоруссии в торговле США со странами СНГ составил 1,25%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна занимала 133 место.

30% экспорта США приходилось на гуманитарную помощь. Основными статьями американского импорта являлись «удобрения калийные» (17,8%), «пальто, куртки женские» (16,9%), и «нефть и нефтепродукты из битумных пород» (11,5%).

Грузия. Объем товарооборота составил 89,4 млн.долл., при этом экспорт США снизился на 13,4% до 78,8 млн.долл., а импорт — на 43,7% до 10,6 млн.долл. Удельный вес Грузии в торговле США со странами СНГ составил 1,06%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна занимала 131 место.

Основными статьями американского экспорта являлись «мясо домашней птицы и пищевые субпродукты» (22,1%), «аппаратура для радиотелефонной связи» (10,2%), «мука пшеничная и ржаная» (5,7%). Большая часть импорта из Грузии приходилась на «ферросплавы» (44,3%) и «нефть и нефтепродукты» (27,3%).

Туркменистан. Объем товарооборота снизился до 79,6 млн.долл., при этом экспорт США уменьшился на 80,4% и составил 40,7 млн.долл., а импорт увеличился на 7,6% до 38,9 млн.долл. Удельный вес Туркменистана в торговле США со странами СНГ составил 0,94%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна занимала 107 место.

Основу американского экспорта составляли «машины и оборудование» и «запчасти к машинам и оборудованию» — 80%. 58,6% импорта из Туркменистана приходилось на изделия текстильпрома.

Азербайджан. Объем товарооборота увеличился на 19,2% и составил 78,2 млн.долл., при этом экспорт США снизился на 3% до 45,7 млн.долл., а импорт вырос на 75,6% до 32,5 млн.долл. Удельный вес Азербайджана в торговле США со странами СНГ составил 0,9%, а в списке американских торговых партнеров страна занимает 145 место.

Основными статьями экспорта США являлись товары машино-технической группы (53,6%), «сигары, сигареты и другие изделия из табака» (6,5%), а также «мясо домашней птицы и субпродукты» (5,4%). Американский импорт преимущественно составляла продукция нефтяной и газовой промышленности: «кокс нефтяной, битум нефтяной и др.» (26,1%), «газы нефтяные и углеводороды газобразные» (22,7%), «нефть и нефтепродукты» (12,6%).

Молдавия. Объем товарооборота снизился до 53,3 млн.долл., при этом экспорт США увеличился на 47,9% до 24,7 млн.долл., а импорт сократился на 33,4% до 28,6 млн.долл. Удельный вес Молдовы в торговле США со странами СНГ составил 0,63%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна оказалась на 139 месте.

50% экспорта США приходилось на продукты питания и примерно столько же на статью «прочие товары», в то время, как доля «машин и оборудования» не превышала нескольких процентов. Им-

порт из Молдовы преимущественно составляла продукция текстильпрома (54,2%).

В последнее время отмечается определенное оживление в двусторонних деловых отношениях в области малого бизнеса. В дек. 2002г. ОПИК объявила о предоставлении гарантий от политических рисков в 1 млн. долл двум небольшим американским компаниям по их проектам в сфере телекоммуникационного и аграрного бизнеса в Молдове. Предусматривается также предоставление гарантии в 300 тыс.долл. по проекту International Communications Systems по телекоммуникационному проекту в этой стране и в 675 тыс.долл. для закупки оборудования для объектов ее пищевого прома.

Киргизия. Объем товарооборота составил 23,1 млн.долл., при этом экспорт США увеличился на 32,2% до 20,5 млн.долл., а импорт снизился на 13,4%, составив 2,6 млн.долл. Удельный вес Киргизии в торговле США со странами СНГ составил 0,27%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна — на 170 месте.

Основными статьями экспорта США являлись «запчасти к машинам и оборудованию» (16,5%), «мука пшеничная или пшенично-ржаная» (5,8%) и «аппаратура для радиотелефонной связи» (3,4%). Основу импорта составляли, в первую очередь, «костюмы, комплекты и др. одежда мужская» (23%), «части и оборудование автомобилей» (15,3%) и «гидразин и гидросиламин и их соли» (11,5%).

Таджикистан. Объем товарооборота уменьшился до 21,1 млн.долл., при этом экспорт США увеличился на 11% и составил 20,1 млн.долл., а импорт снизился на 78,3%, составив 1 млн.долл. Удельный вес Таджикистана в торговле США со странами СНГ составил 0,25%. В списке американских торговых партнеров в 2001г. страна оказалась на 173 месте.

Значительная часть экспорта США пришлась на гуманитарную помощь (78,3%) и продукты питания. 80% импорта из Таджикистана составили «ткани хлопчатобумажные».

Инвестиции в РФ

По объему накопленных иноинвестиций в России (5,4 млрд.долл., что составляет 14% от всех накопленных инвестиций) США — в соответствии с данными госкомстата России на начало II пол. 2002г. — находятся на 2 месте после Германии (7,2 млрд.долл. и 18,8% соответственно). Однако по объему накопленных прямых иноинвестиций в России США находятся на 1 месте (4,1 млрд.долл.), значительно опережая Германию (1,5 млрд.долл.), занимающую 5 место. По объему поступивших в 2001г. инвестиций (1,6 млрд.долл.) США находились на 2 месте после Кипра (2,3 млрд.долл.) и опережали находившуюся на 6 месте Германию (1,2 млрд.долл.).

Объем иноинвестиций в экономику России за 9 мес. 2002г. вырос по сравнению с аналог. периодом 2001г. на 32,8% и составил 12,9 млрд.долл. Прямые иноинвестиции составили 2,6 млрд.долл., что на 9,9% меньше показателя аналогичного периода 2001г. Объем накопленных иноинвестиций в экономику России за 9 мес. 2002г. составил 39,8 млрд.долл., вырос по сравнению с аналогичным периодом 2001г. на 15,6%. Основные страны-инвесторы: Германия — 17,2% от общего объема, США — 13,8%, Кипр — 13%.

По данным госкомстата России, объем иноинвестиций переведенных из России в зарубежные страны за 9 мес. 2002г. составил 16,3 млрд.долл., что на 21,4% больше чем за аналогичный период пред.г. Наибольший объем российских инвестиций приходится на США — 8,5 млрд.долл. Это более, чем в 10 раз превышает объем американских инвестиций поступивших в Россию за 9 мес. 2002г. — 0,84 млрд.долл.

На фоне общего снижения активности американских инвесторов в 2002г., крупные корпорации США свои основные капиталовложения размещали лишь в российской добывающей отрасли, в некоторых производствах, ориентированных на экспорт, а также в отраслях, работающих на внутренний рынок, но отличающихся быстрой окупаемостью капиталовложений. К числу основных реципиентов в РФ американских инвестиций в 2002г. относились нефтегазовая, аэрокосмическая и автомобильная отрасли, сотрудничество с которыми активно поддерживает американская администрация.

Учитывая высокую зависимость экономики Соединенных Штатов от нефтяного импорта (за счет собственных ресурсов покрывается 55% потребностей), а также предстоящее увеличение в ближайшие 20 лет потребления нефти на 35%, США придают первостепенное значение продвижению американских инвестиций в нефтегазовый сектор стран, обладающих большими запасами углеводородного сырья. Госдепу, минторгу и минэнерго США вменено в обязанность оказывать содействие американским фирмам, работающим на зарубежных рынках, и добиваться создания более благоприятного климата для инвестиций США за рубежом. Им предписано оказывать всемерную поддержку национальным компаниям в их переговорах с иностранными госведомствами по вопросам двустороннего инвестиционного и торгового сотрудничества. Применительно к России главный акцент делается на энергетику, а основной целью является создание условий для совершенствования российского законодательства о соглашениях о разделе продукции.

Сохранявшийся в 2002г. интерес со стороны крупнейших американских энергетических компаний к вложению средств в российские нефтяные проекты объясняется целым рядом факторов. Этому способствовали складывавшаяся ситуация на Ближнем Востоке и забастовка нефтяников в Венесуэле, повлекшие рост цен на нефть.

Несмотря на высокие транспортные издержки, Россия с ее огромными углеводородными ресурсами, промышленным и научным потенциалом видится американцам как один из перспективных партнеров в сфере энергетики. Это относится к инвестиционным проектам, предусматривающим освоение энергоресурсов в районе о-ва Сахалина на условиях соглашений о разделе продукции (СРП). Для их успешной реализации могут быть задействованы мощные рычаги господдержки США, включая определенные льготы в области налогообложения, кредиты, страхование рисков и т.д. Опыт реализации сахалинских проектов на условиях СРП и проекта «Сахалин-1» с участием американской компании «Экссон-Мобил» показывает взаимовыгодность сотрудничества на данном направлении.

Положительный импульс к сотрудничеству американских компаний с российскими партнерами в т.ч. и в сфере энергетики придал проведенный 14-16 нояб. 2002г. в г.Бостоне (штат Массачусетс) 6 ежегодный Российский инвестиционный симпозиум, посвященный новым возможностям размещения инвестиций в нашей стране.

Другими перспективными сферами инвестиционного сотрудничества двух стран, которые выделяются американцами в отдельное направление, являются авиакосмическая промышленность и автомобилестроение. Россия — стратегически выгодный потенциальный партнер для США в данных областях. Примерами такого сотрудничества могут служить проекты с компанией «Боинг», по которым в российскую экономику уже инвестирован 1 млрд.долл., а также проект совместного производства внедорожника «Шеви-Нива», выпуск которого осваивается «Дженерал Моторс» и «Автовазом».

В 2002г. при американском участии осуществлялось сотрудничество в целлюлозно-бумажной промышленности, в сфере телекоммуникаций, банковском секторе, торговле. В числе корпораций, вложивших наиболее значительные средства в России (от десятков миллионов до 1 млрд.долл.): «Юнайтэд Текнолоджис», «Люсент Текнолоджис», «Интернэшнл Пейпа», «Лигетт».

Компания «Интернэшнл Пейпа» в 2002г. инвестировала 100 млн.долл. в Светогорский целлюлозно-бумажный комбинат (Ленинградская обл.). Данное предприятие в результате сотрудничества с американским партнером стало лидером среди производителей писчей бумаги в России и составляет часть продукции на рынки европейских стран.

В 2002г. американские компании вкладывали свои средства в проекты, связанные с производством и реализацией товаров повседневного спроса — продукты питания, прохладительные напитки, сигареты, средства гигиены. Среди успешно работающих у нас — «Макдоналдс», «Кока-Кола», «Марс», «Пепсико», «Филип Моррис», «Проктер анд Гембл», «Жиллет». В данном случае речь идет о проектах, гарантирующих быстрый возврат вложенных инвестиций.

Компания «Марс» инвестировала в предприятие по производству кондитерских изделий и кормов для домашних животных в г.Ступино (Московская обл.) 500 млн.долл. С учетом положительного опыта реализации данного проекта американская компания планирует осуществление новых инвестиций в России.

Компания «Филип Моррис» инвестировала 300 млн.долл. в строительство фабрики по производству сигарет в Ленинградской обл. Предполагается дальнейшее расширение мощностей данного предприятия.

Проекты освоения на условиях СРП нефтегазовых ресурсов о-ва Сахалин. Предполагаемый объем инвестиций в проект «Сахалин-1» составит 12 млрд.долл. В реализации данного проекта участвует американская компания «Экссон-Мобил». В 2002г. она осуществляла разведочное бурение на месторождениях в рамках этого проекта. Американский партнер уже инвестировал в российскую экономику 800 млн.долл. из запланированных на первоначальном этапе освоения проекта инвестиций в 4 млрд.долл.

Проект «Сахалин-1» признан перспективным для проработки трубопроводного варианта поставок газа на рынок Китая. В 2002г. при американском участии изучались возможные варианты поставки сжиженного природного газа с месторождений «Сахалин-1» в др. страны Азии. К 2005г. намечается построить на о-ве Сахалине завод по сжижению природного газа производительностью 9 млн.т. в год, а также экспортные терминалы для организации поставок нефти и газа за рубеж.

Пробная добыча нефти и газа по данному проекту может начаться уже в конце 2003г. Полномасштабная добыча углеводородных ресурсов на сахалинском шельфе начнется в 2005г. Предполагается, что на создание транспортной инфраструктуры в рамках данного проекта будет инвестировано 1,4 млрд.долл. в 2003г., 2 млрд.долл. — в 2004г., 1,4 млрд.долл. — в 2005г. и 0,25 млрд.долл. — в 2006г.

Компании «Экссон-Мобил» и «Шеврон-Тексако» в 2002г. активизировали свое участие в разработке нового инвестиционного проекта на условиях СРП «Сахалин-3». Необходимый для освоения месторождений объем инвестиций по данному проекту составляет 13,5 млрд.долл.

Проект «Каспийский трубопроводный консорциум». В нем помимо правительства и компаний России и других стран в 2002г. принимали участие также американские компании «Шеврон-Тексако», «Экссон-Мобил» и «Керр МакГи». По размерам вложенных ими капиталовложений (1,3 млрд.долл. из общей суммы 2,6 млрд.долл.) этот проект является крупнейшим в России с участием США. В 2002г. в рамках указанного проекта было завершено строительство и начата подача нефти по экспортному нефтепроводу, ведущего от Тенгизского месторождения к терминалам морского порта г.Новороссийска.

Проекты в аэрокосмической промышленности с компанией «Боинг». Наиболее крупные из них: проект создания международной космической станции, рассчитанный на ближайшие 10 лет, проект «Морской старт». Созданная в рамках данного проекта океанская платформа готова для запуска спутников. Реализуются новые соглашения о сотрудничестве между «Росавиакосмосом» и компанией «Боинг», в т.ч. по проекту «Наземный старт». В данные проекты инвестировано 1 млрд.долл. Ведутся переговоры с концерном «Сухой» о совместной разработке и производстве новых моделей российских самолетов с перспективой их экспорта за рубеж.

Проекты в автопроме и тракторостроении. Компания «Форд» закончила работу по организации сборочного автомобильного производства в г.Всеволожске (Ленинградская обл.). Выпуск автомобилей модели «Фокус» начался в июле 2002г., его проектная мощность составит 25 тыс. машин в год (стоимость проекта — 150 млн.долл.). Планируется постепенный переход на комплектацию производимых автомобилей узлами и деталями российского производства. Пока данные автомобили комплектуются только боковыми стеклами и ковриками российского производства.

Компания «Дженерал Моторс» совместно с «Автовазом» организовала производство модернизированных российских внедорожников «Шеви-Нива» на предприятии в г.Тольятти (Самарская обл.). Проектная мощность СП составит 75 тыс. машин в год (стоимость проекта — 330

млн.долл.). Первые автомобили совместного производства сошли с конвейера в сент. 2002г., а в конце 2003г. запланированы их поставки на экспорт в страны Европы и Латинской Америки. С 2004г. предусматривается разработка и производство других типов автомобилей с автоматической трансмиссией и новым двигателем (пикап, минивэн).

Компания «Катерпиллер» осваивает производство дорожностроительных и землеройных машин на предприятии в г.Тосно (Ленинградская обл.). Создаваемое производство рассчитано на выпуск 1,5 тыс. машин в год. Американские инвестиции в этот объект — 50 млн.долл.

В 2002г. осуществлялись поставки оборудования для реализации т.н. «гуманитарных инвестиционных проектов», осуществляемых под гарантии Эксимбанка США. Для переоснащения городской клинической больницы в г.Москве (ГКБ №31) на конец 2002г. поставлено оборудование и выполнены работы на 6,3 млн.долл. Завершение поставок и сдача этого объекта в эксплуатацию намечены на 2004г.

В 2002г. было продолжено сотрудничество деревообрабатывающих предприятий Череповецкой, Архангельской, Челябинской, Костромской и Пермской обл., заводов республик Коми и Карелии с американскими импортерами продукции деревообработки по расширению номенклатуры и объемов поставок изделий из древесины. К числу крупнейших из них относятся «Интернэшнл Пейпа», «Джорджиа Пасифик», «Балтик Ламвер энд Мулдинг», «Коламбия Форест», «Норс Пасифик Ламвер». Цель — добиться более глубокой степени переработки древесины и на этой основе дальнейшего расширения экспорта готовых изделий российских предприятий на американский рынок. Завод пиломатериалов из Пермской обл. и Луховицкое деревообрабатывающее предприятие (Московская обл.), планируют приобрести и установить современное американское оборудование для производства мебельного шита и заготовок для музыкальных инструментов. В 2002г. проводились переговоры с американской компанией «Хоффман Интернэшнл» по заключению контрактов на модернизацию данных предприятий.

Диалог с Россией

В деловых отношениях России и США сложившаяся довольно благоприятная ситуация, позволяющая развивать взаимовыгодное сотрудничество. Этому способствовал сбалансированный и прагматичный подход американской администрации, неоднократно посылавшей позитивные сигналы национальному бизнесу развивать деловые связи с Россией. Наметившийся поворот в атмосфере политических отношений между Россией и США, особенно после событий 11 сент. 2001г. и последовавшим периодом сближения позиций сторон по ряду мировых проблем, в первую очередь, в вопросах борьбы с терроризмом, был воспринят деловым сообществом США как «еще один шанс для реформирующейся России войти в семью индустриальных демократий в качестве ее уважаемого члена».

Внешнеэкономическая тематика занимала заметное место в рабочей повестке дня на встречах президента России В.В.Путина и президента США Дж.Буша в ходе майского 2002г. саммита в

Москве и Санкт-Петербурге и в период проведения заседания лидеров «Большой восьмерки» в конце июня 2002г. в Канаде. На саммите в Москве были приняты совместные заявления об углублении экономического сотрудничества, а также о развитии делового партнерства в энергетической области. Итоги переговоров на высшем уровне в 2002г., по мнению американцев, подтвердили готовность сторон продолжать курс на сближение в политической и экономической сферах, углубление интеграции России в мировое хозяйство, а также задали позитивную тональность всему спектру российско-американских отношений.

Развитию двустороннего экономического диалога способствовало также активное межправительственное взаимодействие сторон в формате регулярных деловых контактов руководителей экономических блоков России и США, на которых рассматривался широкий круг вопросов делового партнерства двух стран, в т.ч. проблематика, связанная с присоединением России к ВТО. Значительная часть наиболее масштабных проблем была обсуждена во время визита Г.О.Грефа в апр. 2002г. во главе делегации, включавшей представителей российского крупного бизнеса, в США. Стороны обсудили возможности расширения сотрудничества в области энергетики, включая создание совместной группы высокого уровня по вопросам энергетики. В период проведения майского саммита в России включенный в состав американской делегации министр торговли США Д.Эванс провел встречи с министром Г.О.Грефом, а также с руководителями других российских правительственных ведомств и представителями деловых кругов, на которых обсуждались возможности расширения деловых отношений двух стран и устранения барьеров во взаимной торговле и инвестиционном сотрудничестве.

Важным результатом диалога правительственных структур России и США и укрепления их взаимодействия с бизнесом явился энергетический саммит в Хьюстоне в окт. 2002г., в работе которого участвовали, наряду с руководителями экономических и энергетических ведомств двух стран, 200 представителей энергетических компаний и деловых ассоциаций России и США. В нояб. замминистра Ю.О.Исаев принял участие в Российском инвестиционном симпозиуме в Бостоне, где имели место дискуссии с представителями американских официальных и деловых кругов.

Свою работу по развитию двусторонних торгово-экономических и инвестиционных связей продолжил «Российско-американский деловой диалог». Организаторы Диалога представили президентам России и США на майском саммите в Москве первый ежегодный доклад о начальных шагах по развитию диалога, получивший их высокую оценку. Основной упор в нем был сделан на вопросы улучшения доступа на рынки обеих стран, а также на развитие инвестиционного сотрудничества российских и американских компаний. Продолжали свою деятельность двусторонние рабочие группы, в т.ч. группа «Дальний Восток России-Западное побережье США», очередное заседание которой было проведено в конце сент. 2002г. в Анкоридже.

19 нояб. 2002г. подписано Дополнение к Соглашению о торговле некоторыми видами сталепродукции из Российской Федерации от 1999г. Пре-

дусматривает увеличение российской квоты на поставки слябов и других видов стальных полуфабрикатов до уровня соответствующих ограничений, установленных по итогам разбирательства по ст.201 Закона США о торговле 1974г.

20 дек. 2002г. тремя российскими предприятиями (ОАО «Северсталь», ОАО «Магнитогорский меткомбинат» и ОАО «Носта») и минторгом США было заключено Соглашение о приостановлении антидемпингового расследования в отношении импорта толстолистовой стали из России. Данное Соглашение заменило собой действовавшее с 1997г. соглашение по данному вопросу между минторгами России и США. Новое Соглашение представляет собой документ рыночного типа, что стало возможным благодаря получению Россией в 2002г. статуса страны с рыночной экономикой.

Рыночный статус для РФ

Принятое минторгом США 6 июня 2002г. решение о предоставлении России статуса страны с рыночной экономикой для целей проведения в США антидемпинговых расследований, а также разбирательств, предшествующих применению компенсационных мер, явилось одним из наиболее значимых достижений в области торгово-экономического сотрудничества двух стран за последние годы. Согласно указанному решению минторга оно будет затрагивать расследования, инициированные после 1 апр. 2002г.

Получение рыночного статуса означает, что при проведении в США в отношении российских предприятий новых антидемпинговых расследований расчет размера антидемпинговой пошлины будет теперь основываться на реальных показателях деятельности таких предприятий, а не на данных, полученных от американских компаний-конкурентов или из так называемых «суррогатных» стран. Это позволит респредприятиям доказывать обоснованность применения ими тех или иных экспортных цен на свою продукцию и снизить угрозу введения против них в США чрезмерно высоких, а иногда и вовсе «запретительных» ставок антидемпинговых пошлин. В случае введения минторгом США по итогам соответствующих расследований антидемпинговых мер, они будут применяться только к тем российским компаниям, в отношении которых возбуждались данные разбирательства и признана вина, а не автоматически ко всем поставщикам конкретной продукции из России, включая даже потенциальных экспортеров, как это имело место до сих пор.

С целью минимизации возможных отрицательных последствий рыночного статуса (закрывающиеся в правомочности проведения в США против российских производителей и экспортеров расследований с целью применения компенсационных мер, связанных с госсубсидированием производства и экспорта соответствующих товаров) российской стороной был подготовлен и передан американцам во время встречи министра Г.О.Грефа с торгпредом США Р.Зелликом в Вашингтоне в апр. 2002г. проект двустороннего соглашения по данному вопросу. Введенный Россией запрет на импорт американской курятины и затянувшаяся процедура изучения указанного вопроса на межведомственном уровне в США несколько затормозили совместный диалог по согласованию условий такого соглашения.

У российских предприятий потенциально является больше возможностей доказать обоснованность применения ими тех или иных экспортных цен на свою продукцию и в итоге снизить угрозу введения против них в США высоких, а иногда и вовсе «запретительных» ставок антидемпинговых пошлин. В случае введения минторгом США по итогам соответствующих расследований антидемпинговых мер, они будут применяться только к тем российским компаниям, в отношении которых возбуждались данные разбирательства и признана вина, а не автоматически ко всем поставщикам конкретной продукции из России, включая потенциальных экспортеров, как это имело место до сих пор. Наличие у России рыночного статуса делает возможным заключение соглашений о приостановлении антидемпинговых расследований от имени соответствующих российских предприятий, а не правительства, что обеспечивает перенос ответственности за согласование основных условий такого рода соглашений непосредственно на заинтересованные в их подписании компании.

Получение рыночного статуса несет с собой и определенные негативные последствия, заключающиеся в правомочности проведения в США против российских производителей и экспортеров расследований с целью применения компенсационных мер, связанных с госсубсидированием производства и экспорта соответствующих товаров. Учитывая, что Россия не является членом ВТО, для обоснования применения таких мер к российским предприятиям достаточно положительного решения минторга США о наличии субсидируемого импорта товаров, вне зависимости от того, причиняет ли данный импорт ущерб соответствующей отрасли американской промышленности, или нет.

С целью минимизации возможных отрицательных последствий рыночного статуса сторонами была достигнута договоренность о проработке вопроса, касающегося заключения соответствующего соглашения, целью которого являлось бы упорядочение механизмов и процедуры проведения в США в отношении российских предприятий расследований, предшествующих применению компенсационных мер. Переданный американцами в окт. 2002г. их вариант проекта соглашения предусматривал необходимость принятия Россией обязательств по либерализации политики в области цен на энергоносители, унификации тарифов на перевозку экспортных и импортных грузов внутри страны, упразднению программ господдержки автомобильной и авиационной промышленности, а также неприменения требования об обязательной закупке оборудования и материалов на внутреннем рынке при реализации соглашений о разделе продукции. Представляется крайне важным заключение упомянутого соглашения до 1 апр. 2003г., т.к. именно с этой даты минторг США согласно его решению о предоставлении России рыночного статуса будет вправе возбуждать расследования с целью применения компенсационных мер в отношении поставляемых российскими производителями и экспортерами товаров.

Проблема отсутствия у России режима нормальных торговых отношений с США на постоянной основе явилась в 2002г. одной из наиболее часто обсуждаемых тем на уровне двух стран, приме-

нительно к которой российской стороной постоянно подчеркивалась необходимость ее скорейшего решения. В США состоялось несколько важных событий, непосредственно затрагивавших вопрос отмены в отношении России поправки Джексона-Вэника и предоставления ей упомянутого режима. Состоялись в подкомитете по торговле Комитета по изысканию бюджетных средств палаты представителей слушания, в ходе которых свои соображения по поводу решения данного вопроса изложили многие заинтересованные стороны. Слушания подтвердили наличие принципиальной поддержки со стороны администрации и ряда влиятельных конгрессменов решению вопроса о выведении России из-под действия поправки. В ходе слушаний многие выступавшие далеко отошли от существа поправки и оперировали аргументами, не имеющими к ней непосредственного отношения.

Некоторые представители американского бизнеса утверждали, что Россией продолжают не соблюдаться основополагающие принципы рыночной экономики, ссылаясь при этом на введение запрета на импорт американской курятины, сохраняющееся госрегулирование цен на продукцию естественных монополий, «попытки национализировать» всемирно известные товарные знаки на алкогольную продукцию, а также нарушения авторских прав американских фирм. Конгрессмен Т.Лантос сделал особый упор на необходимость продолжения мониторинга за соблюдением прав человека в России. Он также обратил внимание на отсутствие в российском законодательстве четких формулировок по вопросам реституции религиозной и культурной собственности, национализированной еще во времена СССР. Вновь проявилось стремление толковать поправку и связывать ее не только со свободой эмиграции, но и с соблюдением прав человека.

Одним из примеров в этой связи явилось совместное заявление влиятельных конгрессменов-демократов – члена сенатского Финансового комитета М.Бокуса, а также членов Комитета по изысканию бюджетных средств палаты представителей Ч.Рэнджела и С.Левина, в котором сообщалось об их намерении внести в обеих палатах законопроект, направленный на предоставление России РНТО, и обозначающий важную роль конгресса в процессе согласования условий принятия России в ВТО. По словам конгрессменов, их законопроект будет не только предусматривать признание полного соответствия России требованиям о свободе эмиграции, изначально лежавших в основе применения поправки Джексона-Вэника, но и содержать положения, касающиеся необходимости осуществления Россией дополнительного прогресса по вопросам либерализации торговли, обеспечения религиозных свобод и прав человека, проведения демократических реформ. В законопроекте будут фигурировать положения, сохраняющие для конгресса возможность эффективного влияния на переговорный процесс посредством закрепления ускоренного порядка рассмотрения резолюции об отказе в одобрении вступления России в эту организацию, если такая резолюция будет внесена в конгрессе.

В качестве составляющей законопроекта были провозглашены положения о продолжении использования «честного, эффективного и транспа-

рентного механизма применения специальных защитных мер, направленных на предотвращение возможных случаев возросшего импорта товаров из России». Данный элемент законопроекта предназначен для усиления правового подхода к вопросу присоединения России к ВТО.

Росэкспортеры и инвесторы

Ряд розпредприятий завоевал определенную нишу на рынке США. В их числе «Северсталь», Магнитогорский и Новолипецкий металлургические комбинаты, ОАО «Носта» и Оскольский электрометаллургический комбинат, поставляющие стальную продукцию, компания «Еврохим», поставляющая карбамидно-аммиачную смесь.

Госпредприятие Ижевский механический завод поставляет в течение нескольких лет на рынок США различные типы спортивного и охотничьего оружия под маркой «Байкал». Благодаря высокому качеству изделий и сравнительно конкурентоспособным ценам указанная российская продукция пользуется все более возрастающим спросом на этом сложном рынке, насыщенном продукцией ведущих мировых производителей в этой области.

Осуществлены пробные прямые поставки нефти из России нефтяными компаниями «Юкос» и «Тюменской нефтяной компанией», что способствовало увеличению российского экспорта по данной группе товаров.

Некоторые розпредприятия создали в США свои представительства и дочерние фирмы, среди которых: «Нижекамскнефтехим» (синтетический каучук и неанол), Одинцовская шоколадная фабрика «Коркунов», часовой завод «Восток», «Вимм-Билль-Данн» (соки и глазированные сырки). Ряд российских ликероводочных заводов (Москва, Самара, Тула, Калуга, Псков), расширяют поставки своей продукции, конкурируя с ведущими мировыми производителями алкоголя. Прочные позиции удерживают росэкспортеры на рынке рыбопродукции (с Камчатки и Дальнего Востока). Устойчивым спросом пользуются в США российские товары: цветные металлы, удобрения, драгоценные металлы и камни, продукция неорганической химии, органические химсоединения, текстиль.

Крупнейшая российская нефтяная компания ОАО «Лукойл» приобрела американскую компанию «Гетти Петролеум Маркетинг», владевшую НПЗ и сетью АЗС (1200) и занимавшуюся оптовой и розничной продажей бензина в северо-восточных и среднеатлантических штатах страны.

Определенных успехов добились российские предприятия, осуществляющие экспорт транспортных услуг. В США зарегистрированы 100% российские компании «Волга-Днепр», «Полет Эйрлайн» и Истлайн Эрлайн» осуществляющие услуги по перевозке крупногабаритных грузов с использованием российских самолетов АН-124-100, а также компания «Тюменьавиатранс Авиэйшн», оказывающая подобного рода услуги с использованием российских вертолетов (полный ряд моделей «Миль»). Данные роскомпании завоевали себе определенную долю на высококонкурентном американском рынке грузовых авиаперевозок.

В конце 2002г. российская компания «Норильский никель» объявила, что собирается приобрести 51% акций американской компании «Стиллвотер Майнинг» — третьего по величине производи-

теля металлов платиновой группы в мире и единственного их производителя в США. Предполагаемая сделка одобрена советами директоров обеих компаний, для совершения которой необходимо пройти множество разных формальностей. Привлекательность сделки для российской компании, состоит в том, что фирма «Стиллвотер Майнинг» в течение десятилетий развивала свою сбытовую сеть и заключила долгосрочные контракты с ведущими мировыми автомобильными компаниями «Форд», «Дженерал Моторс» и «Мицубиши». Немаловажен для «Норильского никеля» и тот факт, что на долю США приходится 39% мирового потребления палладия. Неплохие перспективы открываются для российской компании в связи с планами концерна «Дженерал Моторс» перейти на использование палладия вместо платины при производстве автомобильных катализаторов. Это может привести к увеличению поставок палладия на рынок США на 200 млн.долл.

Ограничения ростоварам

Области двусторонней торговли сохранялись факторы, препятствующие ее развитию. До сих пор осталась неразрешенной унаследованная еще со времен холодной войны проблема отсутствия у России режима нормальных торговых отношений с США (РНТО) на постоянной основе. Необходимость отмены действия в отношении России поправки Джексона-Вэника неоднократно подчеркивалась в ходе состоявшихся в 2002г. встреч президентов двух стран. Конгресс так и не продвинулся в рассмотрении соответствующих законопроектов, внесенных еще в 2001г. Состоявшиеся в апр. 2002г. слушания в конгрессе по данному вопросу продемонстрировали наличие различных подходов к решению вопроса о выведении России из-под действия поправки Джексона-Вэника и предоставления ей РНТО на постоянной основе. Многие члены конгресса увязывают этот вопрос с процессом переговоров по вступлению России в ВТО. Такие настроения проявились и в ходе начавшейся в 2002г. новой сессии конгресса. В марте 2002г. в обеих его палатах были внесены законопроекты, предусматривающие предоставление России РНТО на постоянной основе и одновременно обозначающие важную роль конгресса в процессе согласования условий ее принятия в ВТО.

Несмотря на предпринимаемые меры по обеспечению надлежащей правоприменительной практики в сфере защиты прав интеллектуальной собственности, России так и не удалось покинуть список «приоритетно наблюдаемых государств», ежегодно обнаружимый аппаратом торгового представителя США (АТП) по итогам специального рассмотрения им вопросов касательно ситуации с охраной прав американских владельцев интеллектуальной собственности за рубежом. В разделе выпущенного АТП в апр. 2002г. очередного доклада, специально посвященного России, отмечалось, что к моменту вступления в ВТО ей необходимо будет привести режим национального регулирования вопросов интеллектуальной собственности в полное соответствие с предписаниями ТРИПС. Данный вопрос имеет важное значение для многих росэкспортеров, поскольку увязан американцами с применением в отношении России режима Генеральной системы преференций

США (ГСП), позволяющего беспошлинно ввозить в США ряд ростоваров.

Действие указанного режима в соответствии со вступившим в силу в авг. 2002г. Законом о торговле было продлено до 31 дек. 2006г. (предыдущий срок его применения истек до сент. 2001г.). Возобновление ГСП носило ретроактивный характер, т.е. подлежат возвращению уплаченные за период приостановления действия этого режима таможенные пошлины за ввоз подпадающих под него товаров.

В докладе АТП особо обращалось внимание на недостаточную эффективность российского законодательства об охране т.н. «оптических дисков», принудительных мер против несанкционированного производства и экспорта компакт-дисков и сидиромов, а также защиты общеизвестных товарных знаков, что ежегодно приводит к значительным потерям для американской промышленности. В резолютивной части российского раздела США призвали Россию как можно скорее принять находящееся на рассмотрении в Госдуме законодательство в области охраны прав интеллектуальной собственности (за исключением проекта части 4 Гражданского кодекса), установить эффективный режим защиты для «оптических дисков» и усилить правоприменительную деятельность в области охраны авторских прав и товарных знаков.

Американцы продолжали указывать на необходимость создания привлекательного инвестиционного климата в нашей стране, совершенствования законодательства, регулирующего инвестиционный режим, прежде всего в сфере энергетики, и налогообложение коммерческой деятельности, а также совершенствования корпоративного управления и строгого соблюдения принципов власти закона. Остро ставились также вопросы о соблюдении в России прав американской интеллектуальной собственности, о переходе России на международные стандарты бухучета, снижении технических стандартов в торговле. Особо важное значение ими придавались углублению рыночных реформ, связанных с уменьшением вмешательства государства в сферу бизнеса, прекращению субсидирования расходов за пользование энергией и коммунальными услугами, оздоровлению банковского сектора и реструктуризации газовых и электроэнергетических монополий, борьбой с коррупцией и бюрократией. Серьезными оказались проблемы, вызванные ограничениями на поставки американской курятины в Россию, которые, судя по реакции официальных лиц, конгресса и деловых кругов США, затормозили решение некоторых вопросов и могли негативно сказаться на всем комплексе торгово-экономических отношений двух стран.

Несмотря на сохраняющийся скептицизм, американская сторона в целом позитивно оценивала экономические и политические перемены, происходящие в России. Указанные перемены и нынешняя относительно устойчивая динамика российской экономики выгодно контрастируют с сегодняшним сложным положением мировой экономики и американской, в частности, усугубляемым корпоративными скандалами, банкротствами и кризисами на некоторых нарождающихся рынках, способствуя превращению России в «относительную модель респектабельности». Как положительный преподносится тот факт, что новое

поколение владельцев российских частных компаний все более ориентируется на иностранных стратегических вкладчиков, проводит необходимую реструктуризацию деятельности своих компаний, повышает их эффективность и становится главным лоббистом укрепления прав собственности и осуществления мер, направленных на улучшение инвестиционного климата в России. При этом «прозападная ориентация России», эффективные шаги по проведению структурных экономических реформ и прогресс в сфере корпоративного управления рассматриваются в США как решающий фактор углубления торгово-экономических связей двух стран, повышения привлекательности российского рынка для американских инвесторов.

Делались попытки более объективной оценки двусторонних деловых связей, в т.ч. с точки зрения их выгоды для ряда ведущих отраслей США и растущей взаимозависимости экономических интересов двух стран. В подкрепление такого подхода приводились данные минторга США, согласно которым поставки нефти из России в США, с 1998г., выросли на 637%, а импорт российской химпродукции только с 1997г. по 2001г. увеличился на 171%. Экспорт американских компьютеров в Россию в 1999-2001гг. вырос на 42%, а поставки курятины (самой крупной статьи экспорта США в Россию) — на 80% в 2001г. Приводились ссылки на обратную связь политических и экономических аспектов взаимоотношений России и США — «декада торгового партнерства трансформировала отношения между двумя противниками в холодной войне».

Экспорт российской черной икры на американский рынок. Усиливается давление со стороны американских природоохранных организаций на Службу рыбного и охотничьего хозяйства США, касающееся запрета на импорт белуги и белужьей икры (80% мирового импорта белужьей икры приходится на США). Во II пол. 2002г. в это госагентство была направлена петиция природоохранной организацией «Кэвиар Эмптор», в которой говорится о включении белуги в перечень исчезающих видов фауны. В этот процесс вовлечены известные юридические компании, нанятые американскими природоохранными организациями. Принятие решения Службой рыбного и охотничьего хозяйства США в пользу заявителей повлечет за собой полный запрет ввоза в Соединенные Штаты белуги и белужьей икры. В начале дек. 2002г. прошли открытые слушания по данной проблеме в конгрессе США и окончательное решение будет принято американскими госорганами летом 2003г.

Ситуация вокруг российского водочного брэнда «Столичная». В 2001г. российское правительство приняло решение предоставить минсельхозу России право владения от имени РФ на товарные знаки на алкогольную и спиртосодержащую продукцию. Роспатент выдал соответствующие регистрационные свидетельства минсельхозу России на товарные знаки на водки «Столичная». ЗАО «Союзплодимпорт» и компания СПИ (данная компания ранее принадлежала большинству российских водочных брэндов) фактически ушли из России, а центр правовой, коммерческой борьбы за водочные брэнды переместился в западные страны — США, Германию, Грецию, Францию, являющимися основными покупателями россий-

ской водки. ЗАО «Союзплодимпорт» активно лоббирует свои интересы за рубежом. В США для юридической защиты и обеспечения общественной поддержки нанята влиятельная юрфирма «Гринберг Трауриг», которая входит в список 25 наиболее влиятельных лоббистских организаций страны. Ее представитель выступил на слушаниях в минторге США, посвященных вопросам вступления России в ВТО, и распространил документацию, в которой от российского правительства требуется признать законные права ЗАО «Союзплодимпорта» на упомянутые товарные знаки.

Содействие российским авиаперевозчикам «Волга-Днепр» и «Полет» в продвижении на американский рынок экспорта услуг по перевозке крупногабаритных грузов с использованием российских самолетов АН-124-100. Данные российские компании завоевали себе определенную нишу на высококонкурентном американском рынке авиаперевозок, а теперь необходимы дальнейшие шаги по расширению их деятельности в США. **Американский еженедельный журнал «Эвизэшн Уик энд Спейс Текнолоджи» признал российскую авиакомпанию «Волга-Днепр» лучшей** в номинации «коммерческий воздушный транспорт» в 2002г. и наградил ее специальной премией за вклад в развитие международной авиации. Намечены мероприятия по подготовке к проведению в г. Вашингтоне презентации компании «Полет» и ее участию в предстоящей международной выставке авиаперевозчиков.

Регулирование экспорта из РФ

Контроль за экспортом осуществляется в США на основании трех критериев: нацбезопасности, соображений внешней политики страны и дефицитности товара на внутреннем рынке. В качестве одной из основных целей экспортного контроля американцы провозглашают необходимость соблюдения режима нераспространения продукции и технологий в области ядерного, химического и биологического оружия, а также ракетно-космической техники и технологий.

В отношении некоторых стран, в т.ч. и России, контроль осуществляется как по соображениям нацбезопасности, так и по мотивам недопущения распространения химического и бактериологического оружия и ракетных технологий, обеспечения региональной стабильности, контроля за экспортом вооружений и уменьшения преступности. Он охватывает широкий круг высокотехнологичных товаров, для поставок которых требуется получение индивидуальных экспортных лицензий. К числу таких товаров относится продукция двойного и военного назначения. Разработка правил торговли товарами двойного назначения (под ними понимаются гражданские товары с возможным использованием в военных целях) возложена на входящее в состав минторга Бюро по промышленности и безопасности. Существенную роль в вопросах экспортного контроля играют также госдеп и минобороны.

Одним из существенных экспортных ограничений, непосредственно затрагивающих интересы российских потребителей американской техники, является осуществляемый в США контроль за экспортом высокоскоростных компьютеров. По степени контроля за поставками этой продукции все страны разбиты на 4 группы, применительно к

каждой из которых установлен потолок быстрого действия компьютеров, разрешенных к экспорту. **Россия** отнесена к 3 группе стран, в отношении которой разрешается безлицензионный вывоз компьютеров с быстродействием не более 190000 млн. теоретических операций в секунду. Если мощность компьютера превышает указанный параметр, то для его экспорта, в т.ч. и в Россию, требуется получение индивидуальной экспортной лицензии.

Ограничения по экспорту высокотехнологичных товаров в Россию устанавливаются США и в виде санкций применительно к отдельным российским организациям за имевшие место, по мнению США, нарушения ими требований американского законодательства в отношении нераспространения оружия массового поражения. В ведущий минторгом США список нарушителей (Entity List) включены российские организации, осуществлявшие научно-техническое сотрудничество с Ираном, Сирией и некоторыми другими странами.

В США формально отсутствует законодательный акт, полностью посвященный регламентации вопросов экспортного контроля. Срок действия Закона о регулировании экспорта 1979г. истек, и регулирование вопросов экспортного контроля осуществляется на основании исполнительного приказа президента США. Подготовка проекта нового закона по экспортному контролю затормозилась после терактов 11 сент. 2001г.

Убытки рочермета

Росэкспортеры стали на американский рынок оказались под действием двойных ограничений, поскольку решение президента США охватывает многие из товарных позиций, фигурирующих во «Всеобъемлющем» соглашении, уже существенным образом препятствующим импорту стальной продукции из России.

На высокий правительственный уровень двух стран был поднят вопрос об увеличении квоты на слябы, производимые Магнитогорским меткомбинатом, предназначенные для использования в рамках совместного проекта данного предприятия с американской компанией «Детройт Стил». Американцы отказали в увеличении размера квоты на производимые Магнитогорским меткомбинатом слябы, что сделало невозможным дальнейшее продвижение планировавшегося проекта.

Другие двусторонние проблемы торговли сталью. В качестве основной из них продолжала оставаться ситуация с наличием количественных ограничений на ввоз сталепродукции российского происхождения в соответствии со «Всеобъемлющим» соглашением, усугубляющаяся одновременным действием по отношению ко многим из них мер по ст.201. Для ее решения Россией было предложено США рассмотреть возможность прекращения действия «Всеобъемлющего» соглашения с одновременным переоформлением Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования по горячекатаной стали на российские предприятия.

Американцы с явной неохотой восприняли данное предложение, заявив, что российская сторона вправе сама принимать решение о целесообразности осуществления ею одностороннего выхода из «Всеобъемлющего» соглашения со всеми

вытекающими из этого последствиями. Они дали понять, что не намерены идти на прекращение его действия, их полностью устраивает содержание этого документа, при подписании которого в пакете с Соглашением по горячекатаной стали минторг США брал определенные обязательства перед американскими производителями стальной продукции.

Американцы отмечали, что в случае выхода России из «Всеобъемлющего» соглашения они не пойдут на заключение крайне важного для российских предприятий рыночного соглашения по горячекатаной стали. В итоге в качестве компромиссного варианта они выразили готовность рассмотреть возможность существенного увеличения размеров квот по «Всеобъемлющему» соглашению в отношении приоритетных для российских поставщиков категорий охваченных им товаров. С этой целью американцами было предложено российской стороне представить соответствующие соображения по данному вопросу, отразив в них в большей степени интересующие отечественных производителей с точки зрения экспорта в США виды сталепродукции с указанием конкретных объемов необходимых увеличений. Данные предложения были переданы минторгу США в начале 2003г.

Расследование в отношении импорта конструкционных стальных балок из России, а также еще 7 стран было инициировано в 2001г. В мае 2002г. минторг США вынес окончательное определение в рамках своей части данного разбирательства, в котором признал наличие факта демпингового импорта указанной продукции. Примечательно к Нижнетагильскому меткомбинату, рассматривавшемуся в качестве единственного российского поставщика конструкционных стальных балок в США, минторгом была рассчитана антидемпинговая маржа в 230,66%, что явилось самым большим показателем среди всех экспортеров из стран, в отношении которых проводилось расследование. Однако 24 июня 2002г. КМТ приняла окончательное решение об отсутствии материального ущерба американской промышленности от импорта конструкционных стальных балок из России, а также в связи с тем, что импорт конструкционных стальных балок не подпадает под введенные в США ограничения по ст. 201. Это решение КМТ явилось достаточно неожиданным, на предварительной стадии расследования она пришла к выводу о существовании такого ущерба.

Еще одним случаем успешного для России завершения антидемпингового разбирательства стало расследование в отношении импорта в США российской холоднокатаной стали. После того, как в апр. 2002г. минторг США в своем предварительном определении констатировал наличие факта демпингового импорта, российская сторона выступила с предложением о заключении соглашения о приостановлении проводимого расследования. 23 сент. 2002г. в Вашингтоне между тремя российскими предприятиями и минторгом США было подписано «рыночное» Соглашение, в соответствии с которым поставки холоднокатаной продукции должны были начаться не ранее 1 апр. 2003г.

Несмотря на заключенное Соглашение, в минторг США от имени заинтересованных российских металлургических предприятий было на-

правлено письмо с просьбой о продолжении данного антидемпингового разбирательства и предоставлении КМТ возможности довести до конца ее часть расследования с целью установления наличия или отсутствия материального ущерба местной промышленности вследствие импорта указанной продукции из России. Минторг США удовлетворил эту просьбу и объявил о своем окончательном решении по данному разбирательству, которое охватывало помимо России еще 19 государств. Учитывая то обстоятельство, что российские производители не участвовали в проводившемся расследовании на стадии минторга США, расчет размера демпинговой маржи основывался им на сведениях, представленных американскими петиционерами, в результате чего для всех поставщиков холоднокатаной стали из России она составила 137,33% (самой большой показатель среди всех стран).

16 окт. 2002г. КМТ вынесла окончательное решение по своей части расследования, в котором пришла к выводу об отсутствии материального ущерба местной промышленности вследствие импорта в США российской холоднокатаной стали. В отличие от случая с конструкционными стальными балками, такое решение КМТ в рамках расследования по холоднокатаной стальной продукции явилось ожидаемым, к моменту его вынесения импорт данного товара из России уже ограничивался квотами по «Всеобъемлющему» соглашению и 30% дополнительными пошлинами, применявшимися согласно мерам по статье 201. Даже с учетом имевшейся специфики регулирования импорта этого российского товара в США подобное решение вряд ли бы состоялось без активного участия в расследовании именно на стадии КМТ со стороны ОАО «Северсталь». В результате окончательного решения КМТ было прекращено не только антидемпинговое расследование, но и действие заключенного российскими предприятиями Соглашения.

Другим вопросом по данному направлению явилось заключение «рыночного» Соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении импорта российской толстолистовой стали взамен утраченного силу Соглашения между минторгами России и США. Несмотря на отсутствие реальных юридических рычагов по данному вопросу, российской стороне удалось добиться от минторга США переноса 15% неиспользованной отечественными предприятиями квоты на поставки этой продукции в 2002г. (согласно предыдущему Соглашению) на последующие несколько месяцев 2003г., чего активно добивались отдельные наши производители. Важность этой уступки со стороны минторга США объясняется тем, что согласно условиям заключенного Соглашения в течение значительной части 2003г. российские предприятия не смогут осуществлять поставки толстолистовой стали на американский рынок.

Еще одним аспектом правовой деятельности, связанным с отношениями двух стран в области торговли сталью, являлось отслеживание под американским углом развития в рамках ОЭСР переговоров крупнейших стран-экспортеров стали, имеющих целью оформление многосторонних договоренностей по вопросам сокращения избыточных и неэффективных производственных мощно-

стей и практики субсидирования в стальной отрасли.

Проблемы с сырьем из РФ

Одним из наиболее значительных по своему влиянию на российских производителей и экспортеров стальной продукции событий в 2002г. явилось обнародованное в марте решение президента США в рамках разбирательства по ст. 201 Закона о торговле 1974г., согласно которому были введены сроком на 3г. ограничения на широкую номенклатуру стали.

Предусмотренные решением президента США меры включают в себя необходимость взимания с 20 марта 2002г. дополнительной 30% специальной пошлины в отношении плоской прокатной продукции, к которой относятся горячекатаный и холоднокатаный лист, различных видов оцинкованной стали, горячекатаных и холоднообработанных прутков. К импорту в США стальных арматурных и нержавеющей прутков, отдельных видов сварных труб и нержавеющей стальной катанки будет применяться 15% пошлина. Для углеродистых и легированных арматуры и профилей она составит 13%, а для нержавеющей стальной проволоки — 8%. Импорт слэбов ограничивается посредством применения тарифной квоты, в соответствии с которой ежегодный ввоз в США 5,4 млн.т. будет осуществляться беспошлинно, а с поставок сверх данного объема будет взиматься 30% пошлина.

Антидемпинговое расследование против российских поставщиков кремния. 27 марта 2002г. на основании петиции американских производителей было начато антидемпинговое расследование в отношении импорта в США кремния из России. В качестве основных российских производителей данного товара в петиции фигурировали Братский алюминиевый завод, Иркутский алюминиевый завод (ЗАО «Кремний») и Уральский алюминиевый завод (ОАО «Суал-Кремний-Урал»). Предлагавшийся американскими предприятиями размер антидемпинговой пошлины применительно к импорту кремния составил 326,13%.

В апр. 2002г. КМТ вынесла предварительное определение о наличии оснований полагать, что импорт в США российского кремния причиняет материальный ущерб соответствующей американской отрасли. В сент. 2002г. минторг в своем предварительном определении по данному расследованию установил существование демпингового импорта российского кремния в США и рассчитал демпинговую маржу в 123,62% для Братского алюминиевого завода и 91,06% — для ЗАО «Кремний» и ОАО «Суал-Кремний-Урал». Данное расследование проводилось без учета предоставленного России рыночного статуса, минторгом был определен предварительный размер демпинговой маржи в отношении всех др. российских поставщиков кремния на американский рынок, который составил 123,62%.

В окт. 2002г. указанные российские предприятия вышли в минторг США с предложением о заключении «рыночного» соглашения о приостановлении проводимого расследования, представив соответствующий проект. Американские компании-конкуренты не выразили заинтересованности в подписании такого рода соглашения, в связи с чем минторг США решил не прибегать к данному варианту урегулирования разбирательства. Не-

желание местной промышленности идти на заключение соглашения о приостановлении объяснялось ее представителями тем, что действующие в России цены на энергоносители не позволяют произвести адекватный расчет «нормальной стоимости» российского кремния в контексте договоренности «рыночного» типа.

4 янв. 2003г. в своем окончательном решении минторг США подтвердил озвученное им ранее на предварительной стадии мнение о том, что продажа российского кремния осуществлялась по ценам ниже его нормальной стоимости. Им были снижены размеры демпинговой маржи до 54,77% для ЗАО «Кремний»/ОАО «Суал-Кремний-Урал» и 77,51% — для Братского алюминиевого завода и всех остальных поставщиков данного товара из России. Минторг США пришел к выводу о наличии т.н. «критических обстоятельств» применительно к импорту российского кремния какими-либо другими и отечественными экспортерами этой продукции (за исключением указанных компаний и их трейдеров), что несет в себе определенную угрозу последующего взимания с них антидемпинговых пошлин в ретроактивном порядке. Исход разбирательства полностью зависит теперь от окончательного решения КМТ, которой предстоит определить, имеет ли место нанесение материального ущерба американской промышленности вследствие импорта кремния из России. Соответствующее решение будет вынесено КМТ в марте 2003г.

Импорт в США карбамидно-аммиачной смеси из России. 9 мая 2002г., также как и в случае с кремнием, на основании петиции американских производителей было начато антидемпинговое расследование. Предлагавшийся петиционерами размер демпинговой маржи применительно к импорту указанной продукции российского происхождения составил 327%. В июне 2002г. КМТ вынесла предварительное определение, в котором подтвердила наличие оснований полагать, что импорт этого товара из России наносит материальный ущерб американской промышленности.

Это антидемпинговое расследование было инициировано позже 1 апр. 2002г. (дата, с которой Россия признана страной с рыночной экономикой). Минторг принял решение о его проведении на основе нерыночной методологии, т.к. продажи карбамидно-аммиачной смеси, являющиеся объектом проводимого разбирательства, осуществлялись до указанной даты. В сент. 2002г. минторг США в рамках своего предварительного решения по данному расследованию установил существование демпингового импорта карбамидно-аммиачной смеси из трех стран. В отношении ОАО «Невиномысский азот» им была рассчитана демпинговая маржа в 138,95%, а применительно к любому другим российским поставщикам данного товара — 233,85%.

В этих условиях компания «Еврохим» (в ее состав входит ОАО «Невиномысский азот») предложила минторгу США заключить соглашение о приостановлении антидемпингового расследования, которое устанавливало бы только ценовые ограничения на будущие поставки карбамидно-аммиачной смеси (на уровне не ниже ее нормальной стоимости). После проведения консультаций с местной промышленностью минторг США уведомил российскую сторону о том, что американ-

ские компании-петиционеры выступают против заключения «рыночного» соглашения о приостановлении и готовы рассматривать этот вопрос лишь в том случае, если одновременно с таким соглашением будут действовать квоты на поставки российской карбамидно-аммиачной смеси.

Как и в ситуации с российским кремнием, возращения американских предприятий против подписания «рыночного» соглашения о приостановлении были связаны с тем, что использование существенной доли «приобретаемого по нерыночным ценам природного газа» для производства российской карбамидно-аммиачной смеси делает затруднительным расчет нормальной стоимости этого товара на рыночной основе. В качестве наиболее приемлемых для них вариантов урегулирования проводимого разбирательства американские компании предлагали заключение «нерыночного» соглашения о его приостановлении, содержащего квоты на импорт карбамидно-аммиачной смеси из России или же подписание «рыночного» соглашения (с ценовыми ограничениями) в пакете с двусторонним договором о количественных ограничениях на поставки в США целого ряда российских удобрений (по типу «Всеобъемлющего» соглашения по стали).

17 янв. 2003г. в Вашингтоне представителями компании «Еврохим» и минторга США был парафирован проект соглашения о приостановлении антидемпингового расследования в отношении импорта карбамидно-аммиачной смеси из России. Данный документ представляет собой проект соглашения рыночного типа и не содержит количественных ограничений на ввоз указанной продукции в США. Положениями проекта предусматривается мораторий на поставки российской карбамидно-аммиачной смеси в 9 мес. с момента подписания соглашения. Сокращение первоначально обсуждавшегося в ходе переговоров одногодичного срока моратория до 9 мес. американцы «компенсировали» установлением в проекте «пороговой цены» в 103,90 долл/т продукции, ниже которой не могут опускаться справочные цены на импорт карбамидно-аммиачной смеси из России. По мнению представителей компании «Еврохим», данный размер «пороговой цены» является чрезвычайно завышенным и, в случае его сохранения в окончательном варианте соглашения гарантирует невозможность осуществления дальнейших (после моратория) поставок розпредприятием. При парафировании проекта соглашения американская сторона дала понять, что снижение «пороговой цены» возможно в случае решения до момента его подписания (т.е. до 18 фев. 2003г.) вопроса о количественных ограничениях на ввоз упомянутой продукции.

Связи с Россией

В 2002г., несмотря на сдвиги в решении ряда вопросов и положительную в целом динамику, в российско-американских отношениях, объем товарооборота остался на уровне 2001г. **Заметно снизился объем прямых американских инвестиций в российскую экономику.** Значительный рост прямых иностранных инвестиций остается главным показателем изменения видения российского рынка со стороны американского бизнеса.

Характер и содержание торгово-экономических отношений России и США будут во многом

зависеть от воздействия различных факторов. Судя по последним заявлениям представителей Белого дома, несовпадение позиций России и США в отношении войны против Ирака не скажутся, даже в «краткосрочной перспективе», на двусторонних отношениях. На фоне продолжающегося политического сближения России и США администрация, пытаясь сохранить поддержку России как важного союзника в борьбе с международным терроризмом и рассчитывая на ее помощь в разрешении проблемы ядерной угрозы со стороны Северной Кореи будет и в дальнейшем проводить курс на расширение экономических отношений с Россией, преодоление последних остатков холодной войны в отношениях двух стран.

Мнение Белого дома. Дж. Буш, по высказываниям отдельных американских обозревателей, после событий 11 сент. «стал относиться к России, как к более надежному партнеру чем к его европейским союзникам» и «находится вне напряженности холодной войны» ввиду близости позиций двух стран, особенно в вопросах безопасности и борьбы с терроризмом. Вес России во внешнеэкономической политике США возрастает также и ввиду того значения, которое придается ей американцами как одному из надежных альтернативных источников энергоносителей, особенно в условиях нестабильной обстановки на Ближнем Востоке, в Венесуэле и Нигерии.

Закономерно ожидать продолжения стратегического сотрудничества двух стран в энергетической сфере, активного двустороннего диалога по проблематике присоединения России к ВТО. Администрация, скорее всего, продолжит свои действия, направленные на выведение России из-под действия поправки Джексона-Вэника.

Не исключаются определенные шаги по смягчению экспортного контроля в отношении России, в особенности в области торговли компьютерами ввиду, в т.ч., усиливающегося лоббирования в конгрессе в пользу такого решения со стороны коалиции американских высокотехнологичных компаний, в состав которой входят «Майкрософт», ИБМ и «Делл». По словам представителей Белого дома, Дж. Буш «взял на себя обязательства по обоим вопросам».

В более позитивном ключе будут решаться и некоторые другие вопросы двусторонней повестки дня. Все это вместе взятое предполагает продолжение активного двустороннего экономического диалога и некоторого улучшения перспектив выхода на согласованные решения по ряду проблем, представляющих взаимный интерес.

Несмотря на неплохие заделы в торгово-экономических связях России и США и готовность сторон интенсифицировать эти отношения, вряд ли можно рассчитывать в ближайшей перспективе на радикальное изменение в лучшую сторону торгово-политического климата в отношениях двух стран и скорое разрешение всех наболевших двусторонних проблемных вопросов. Озвученные не раз намерения администрации по урегулированию некоторых актуальных для России проблем пока трудноосуществимы. Для решения некоторых из них требуется принятие соответствующих законодательных актов, а позиции республиканцев в конгрессе, даже после их успеха на последних выборах в нояб. 2002г., укрепились незначительно.

Позиции конгресса. Немало конгрессменов, в т.ч. членов республиканской партии, сохраняют определенное недоверие к «бывшему Советскому Союзу». Негативную реакцию вызывают факты сотрудничества России с Ираном в ядерной сфере и сохранявшиеся деловые связи России с Ираком, крупные поставки ею вооружений в развивающиеся страны. После ноябрьских выборов 2002г. на видные посты в конгресс и в руководство республиканской партии приходят республиканцы, часть из которых с сомнением относятся к целесообразности ослабления существующих ограничений в торгово-экономических отношениях с Россией. Предполагается, что в связи с новой расстановкой сил в конгрессе полная ответственность за все решения, в т.ч. во внешнеэкономической области, перекладываются на президента и его партию, а это может сковать его действия и по особо чувствительной проблематике, в т.ч. в отношениях с Россией.

Прогнозируемые относительно невысокие показатели экономического роста США в условиях либерализации мировой торговли будут, как это уже происходило прежде, по-прежнему вынуждать неконкурентоспособные компании и целые отрасли США лоббировать через конгрессменов устраивающие их протекционистские решения, в т.ч. и на российском направлении (стальная индустрия, агробизнес, химическая и текстильная отрасли). Снижение рейтинга президента и поддержки проводимого им курса, если судить по одному из последних опросов в 2003г. (54% американцев по сравнению с 82% в 2002г. одобряют проводимую Дж.Бушем политику внутри страны и за рубежом, а также его деятельность на посту президента) еще более укрепит позиции его оппонентов в конгрессе и деловых кругах и затруднит реализацию внешнеэкономической повестки дня республиканской администрации, в т.ч. на российском направлении.

Недавнее решение России о введении импортных квот на ввоз мясопродуктов было критически воспринято в США и расценивается как нарушение Россией норм ВТО в преддверии вступления в эту организацию, способное замедлить процесс ее вступления в ВТО. Указанное решение, судя по реакции в США, может затруднить урегулирование различных проблем в двусторонних деловых отношениях.

Дополнительно на дальнейшее развитие российско-американских отношений будут, очевидно, оказывать такие факторы, как последствия войны США против Ирака для российских экономических интересов в этой стране, а также для всей мировой экономики и влияние этих последствий на мировой энергетический рынок. Многие будут также зависеть от состояния экономики США и хода экономических реформ в России, темпов ее экономического роста и увеличения экспортного потенциала, повышения конкурентоспособности российских товаров на мировом рынке.

Двусторонняя торговля

В 2002г. США по-прежнему являлись одним из ведущих торговых партнеров России (по данным минторга США и комиссии США по международной торговле). Доля нашей страны в торговле США оставалась незначительной (0,5%, в т.ч.

0,35% — в экспорте США и 0,58% — в американском импорте). В списке торговых партнеров США по объемам товарооборота Россия заняла по итогам 2002г. 29 место (по сравнению с 31 местом в 2001г.).

В 2002г. товарооборот между Россией и США остался на уровне 2001г., составив 9,2 млрд.долл. Объем российского экспорта в США составил 6,8 млрд.долл., увеличившись на 9% по сравнению с 2001г., а импорт снизился на 11,9% — до 2,4 млрд.долл. Положительное в пользу России saldo возросло до 4,4 млрд.долл. (в 2001г. — 3,5 млрд.долл.).

В структуре росэкспорта в 2002г., как и в пред.г., основу составляли сырье и полуфабрикаты (их доля превышала 80%), в т.ч. «топливо и минеральное сырье» — 27,4%, «продукты неорганической химии» — 13%. Удельный вес «алюминия и изделий из него» повысился с 11,3% до 15,7%. Среди других позиций в росэкспорте заметное место занимали «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» (8,9%), «черные металлы» (6,5%), «текстильная и трикотажная одежда» (5,2%), «рыба и морепродукты» (4%), «органические химпродукты» (2,7%), «никель и изделия из него» (2,4%) и «древесина и изделия из нее» (2,2%).

Увеличение росэкспорта произошло по группам «топливо и минеральное сырье» (на 1028,6 млн.долл. или на 125,6%), «алюминий и изделия из него» (на 358,4 млн.долл. или 51,4%), «никель и изделия из него» (на 102,6 млн.долл. или 179,7%), «органические химические продукты» (на 88,4 млн.долл. или 93,5%). Отмечено увеличение поставок по товарным позициям «медь и изделия из нее» (на 61,8 млн.долл. или 129,3%), «черные металлы» (на 48,7 млн.долл. или 12,4%), «рыба и морепродукты» (на 59 млн.долл. или 28,3%), и «древесина и изделия из нее» (на 35,1 млн.долл. или 30,2%).

Увеличение объемов российского экспорта в США в 2002г. произошло во многом благодаря благоприятной ценовой конъюнктуре на нефть и нефтепродукты, связанной с кризисом вокруг Ирака. Заметное увеличение поставок в США по данной товарной группе привело к росту российского экспорта в стоимостном выражении.

Снизилась объемы российских поставок по группам «драгоценные и полудрагоценные камни и металлы» (на 1031,8 млн.долл. или на 63,3%), «продукты неорганической химии» (на 155,6 млн.долл. или 15,1%) и «прочие недрагоценные металлы» (на 51,1 млн.долл. или 34,4%), «удобрения» (на 43 млн.долл. или 32,7%), «летательные и космические аппараты» (на 22 млн.долл. или 74%).

Доля продукции машиностроения в российском экспорте в США составила 1,5% при снижении объема поставок к уровню пред.г. на 20,5%.

Структура росимпорта из США. Импорт в 2002г. сократился на 236 млн.долл. Основными позициями оставались «машины, оборудование и транспортные средства» (удельный вес 48,9% против 38,6% в 2001г.), в т.ч. «реакторы, котлы, механическое оборудование» — 31,5%, «приборы и аппараты» — 5,9%, «электротехническое оборудование и электроника» — 4,9% и «средства наземного транспорта» — 3,6%. Удельный вес «продукции химпрома» составил 16,8%, а «табака и табачных изделий» — 3,5%.

Доля продтоваров и с/х сырья уменьшилась с 38,6% до 26,7%, в основном за счет резкого сокращения закупок по группе «мясо и пищевые субпродукты» (на 298,4 млн.долл. или на 40%). Закупки мяса птицы уменьшились с 1069 до 704 тыс.т., с 666 до 373 млн.долл.

Снижение объемов закупок в США произошло также по товарным группам «табак и его заменители» (на 32,8 млн.долл. или на 29%), «произведения искусства и антиквариат» (на 38,6 млн.долл., в 40 раз), «электрическое оборудование и электроника» (на 22 млн.долл. или 16,2%), «фармацевтические продукты» (на 9,2 млн.долл. или 34%), «жиры и масла» (на 9,1 млн.долл. или 61,1%), «молочные продукты» (на 7,6 млн.долл. или в 16 раз). Сохранилась тенденция сокращения объемов закупок в США зерна и продукции мукомольно-крупяной промышленности, которые уменьшились на 12,4 млн.долл. или 56,4%.

Расширились закупки по товарным группам «реакторы и механическое оборудование» (на 89,2 млн.долл. или на 14%), «летательные и космические аппараты» (на 48 млн.долл. или почти в 6 раз), «приборы и аппараты» (на 18,1 млн.долл. или 15%), «игры и спортивный инвентарь» (на 14,8 млн.долл. или 100%), «продукты неорганической химии» (на 14,5 млн.долл. или 7%), «фото- и кинотовары» (на 8,6 млн.долл. или в 23 раза).

В ближайшие годы можно ожидать некоторого увеличения объемов двусторонней торговли, однако темпы ее роста будут невелики. При незначительном увеличении объемов взаимных поставок сохранится относительно низкий уровень российского импорта, и Россия по-прежнему будет иметь существенное положительное сальдо на уровне 3-4 млрд.долл.

При условии оздоровления экономики США и выхода ее на устойчивое развитие можно ожидать некоторого увеличения объемов российского экспорта в эту страну, но на темпах его роста, скорее всего, будет продолжаться сказываться практически исчерпанный потенциал по позициям, составляющим основу поставок. Что касается российского импорта в 2003г., то на его объемах будут продолжаться негативно сказываться относительно низкая динамика повышения покупательной способности российских компаний и населения в целом, а также невысокий, в сравнении с западными стандартами, уровень корпоративного управления в российском бизнесе.

Вряд ли претерпит особые изменения и товарная структура российско-американской торговли, причем это касается как российского экспорта, так и импорта. Возможен рост удельного веса отдельных видов товаров, например, поставок нефти и нефтепродуктов и импорта машин и оборудования.

В 2003г. оборот российско-американской торговли может возрасти до 9,4-9,7 млрд.долл. (экспорт из России – 6,9-7,2 млрд.долл., импорт – 2,5 млрд.долл.).

В 2002г. были осуществлены прямые пробные поставки российской нефти в США. Ранее поставки сырой нефти российскими экспортерами на американский рынок осуществлялись эпизодически и в виде «своповых» операций (для замещения использовалась, как правило, венесуэльская нефть). Пробные прямые поставки нефти из России в объеме первоначально 540 тыс.т. были

осуществлены компанией «Юкос». С американской стороны покупателем этого углеводородного сырья выступала компания «Экссон Мобил». Затем были осуществлены пробные также прямые поставки российской нефти «Тюменской нефтяной компанией» (140 тыс.т.) американской компании «Кох Саплай энд Трейдинг».

Анализ конъюнктуры товарных рынков США показывает, что складываются реальные предпосылки для расширения номенклатуры и увеличения объемов экспорта на американский рынок не только российской нефти, сырья и полуфабрикатов, но и готовой продукции. В США имеется спрос на ряд готовых изделий, которые могли бы поставляться российскими экспортерами. К их числу относятся пиломатериалы, целлюлоза, бумага, фанера, древесностружечные и древесноволокнистые плиты, оргалит, нитро-целлюлоза для лакокрасочной промышленности.

Запросы американских фирм свидетельствуют об их интересе к закупкам в России авиадвигателей, водяного бурильного оборудования, ручного мединструмента, материалов для ламинирования стали, различной металлопродукции, стекловолоконных теплоизоляционных материалов, лекарственных растений, продовольствия. Американские фирмы проявляют интерес к закупкам в России некоторых товаров химпрома, нефтепродуктов и сжиженного газа, изделий из пластмассы, в т.ч. кемпинговой и кухонной мебели. Ряд фирм предлагает рассмотреть возможность налаживания экспорта из России в США некоторых видов хозтоваров, включая плотничный, столярный и слесарный инструмент, кабель, гвозди, шурупы, керамическую плитку, отделочные материалы из мрамора и гранита, полиэтиленовую пленку, гусяное и утиное перо для производства постельных принадлежностей и одежды.

Продолжают изучаться возможности налаживания сотрудничества российских и американских компаний на рынках третьих стран. Российской компанией ЗАО «Интерэнергосервис» (г.Москва), осуществляющей экспорт оборудования и комплектующих для строительства и реконструкции объектов энергетики за рубежом, и американской фирмой «Пресижн Энерджи Сервисез» прорабатываются вопросы размещения заказов на российских предприятиях для строительства ТЭС на Аляске и в штате Бритиш Колумбия, Канада. Предполагается наладить экспорт внедорожников «Шеви-Нива», производимых «Автовазом» с участием американской компании «Дженерал Моторс», на рынки ряда стран Европы, Латинской Америки и Юго-Восточной Азии.

Еще одним примером является сотрудничество американской корпорации «Боинг» с российским концерном «Сухой» по созданию в России самолета нового поколения, который предполагается экспортировать в третьи страны. Расширяется сотрудничество американской компании «Интернэшнл Пейпер» и Светогорского целлюлозно-бумажного комбината, являющегося лидером по производству офисной бумаги в России и осваивающего рынки европейских стран. Прорабатывается вопрос поставки нефти и газа, добываемых на о-ве Сахалин в рамках СРП «Сахалин-1» с участием американской компании «Экссон Мобил», на рынки стран Юго-Восточной Азии. Имеются перспективы сотрудничества между российскими

предприятиями и внешнеторговыми организациями и американскими компаниями в строительстве объектов в ряде африканских стран и государств Ближнего Востока. ВО «Сельхозпромэкспорт» прорабатывает вопрос о налаживании такого партнерства с компаниями «Интернэшнл Партнер», «Пул энд Компани» и «ДиАРДжи». В стадии проработки находится ряд других подобных проектов.

Ростовары и услуги

Анализ конъюнктуры товарных рынков США показывает, что складываются реальные возможности расширить номенклатуру и увеличить объемы росэкспорта на американский рынок, в т.ч. и готовой продукции. Перспективными для российских товаров и услуг может быть целый отраслей экономики Соединенных Штатов. Среди них: энергетика, авиапром, агропром, строительные услуги, информационные технологии, туризм.

Американские компании проявляют интерес к поставкам из России не только сырой нефти, но и продуктов различных стадий переработки: бензина, дизтоплива, авиакеросина, топливного мазута. Некоторые фирмы США изучают возможности организации поставки на американский рынок сжиженного газа из России.

«Рамос» и «Морской старт». Перспективным сектором экономики для российско-американского сотрудничества является аэрокосмическая индустрия. Кроме сотрудничества России и США в рамках МКС, успешно реализуются еще два проекта в этой области. Оба проекта связаны с запуском и обслуживанием космических спутников. Проект «Рамос» разрабатывается в целях создания спутниковой системы предупреждения пусков баллистических ракет под эгидой Минобороны США. Проект «Морской старт» — международный проект, в котором, помимо России и США, участвуют Украина и Норвегия. В соответствии с этим проектом осуществляются коммерческие запуски спутников с платформы морского базирования. Учитывая трудности, переживаемые аэрокосмической отраслью США, розпредприятия имеют неплохие перспективы на углубление сотрудничества с американскими компаниями в данной сфере, включая поставку комплектующих изделий.

Имеются возможности продвижения ростоваров на американский рынок сельхозпродукции. Со стороны ряда компаний США проявляется интерес к импорту из России продовольствия, химудобрений и других товаров. Некоторые крупные американские корпорации обратились в Москву с целью поиска российских поставщиков таких товаров, как мочевина, продукты нефтехимии и нефтепереработки, в т.ч. и для реэкспорта в третьи страны (Китай, Вьетнам, Доминиканская Республика). Этот вид сотрудничества может иметь хорошие перспективы, учитывая, что американские компании, поставляющие продукты питания и сельхозудобрения в третьи страны, обычно работают по льготным программам кредитования минсельхоза США (GSM-102, 103).

Учитывая высокий уровень и темпы развития сектора стройуслуг имеются благоприятные перспективы организации российских экспортных поставок на американский рынок стройматериала-

лов, среди которых могут быть древесностружечные и древесноволокнистые плиты, оргалит, фанера, пиломатериалы, картон, гофрокартон. Принимая во внимание тот факт, что в индивидуальном строительстве США многие дома сдаются на условиях «под ключ», в принципе имеются возможности для поставок мебели российского производства. Могут быть востребованы некоторые виды хозтоваров, а также плотницкий, столярный и слесарный инструмент, кабель, гвозди, шурупы, керамическую плитку, отделочные материалы из мрамора и гранита.

Надомники в России. Другой перспективной областью экономики США для российского экспорта является сектор информационных технологий и программного обеспечения. Как показали прошедшие в апр. 2003г. в г.г. Ралей (Сев. Каролина), Вашингтон, Нью-Йорк и Бостон «Дни российских информационных технологий («Роуд шоу»)» с участием Ассоциации разработчиков программного обеспечения России «Руссофт», соответствующие российские технологии могут быть востребованы на американском рынке. В России замедлилась «утечка мозгов» в США, в связи с чем американские компании стали открывать свои филиалы в России с целью производства для своих потребителей информационных продуктов. Американские специалисты характеризуют технические решения, предлагаемые роскомпаниями, уникальными и в то же время простыми и дешевыми. Мероприятия типа «Роуд шоу» показывают эффективность такого способа продвижения российских товаров и услуг.

Увеличилось число американских компаний Силиконовой долины (шт. Калифорния), интересующихся российскими разработками в сфере информтехнологий. Ряд компаний данного региона размещает заказы на разработку программных продуктов у российских фирм за относительно небольшую по американским меркам плату, другая часть компаний («Боинг», «Сан Майкросистем») открывает лаборатории на территории России, которые могут стать базой для образования на их основе чисто российских предприятий, экспортирующих свои программные продукты и технологии в США.

Имеет хорошую перспективу углубления делового сотрудничества с американскими фирмами российских организаций в секторе туристических услуг, особенно с учетом большого числа русскоязычного населения в США и расширения культурных связей между двумя странами.

Деловые центры для РФ

Американские деловые центры в России и странах СНГ (АДЦ) являются информационными центрами правительства США для американских компаний, занимающихся экономической деятельностью в этих государствах. Предоставляют информационные услуги, оказывают содействие в установлении контактов с американскими компаниями, заинтересованными в сотрудничестве с росорганизациями в качестве торговых партнеров, агентов и дистрибуторов, лицензиатов и лицензиаров и партнеров по инвестициям. АДЦ имеют офисы в г.г. Москва, Санкт-Петербург, Владивосток, Нижний Новгород, Челябинск, Хабаровск, Волгоград, Южно-Сахалинск (Россия), а также в Киеве, Алма-Ате и Ташкенте.

Наряду с госведомствами и учреждениями в вопросах внешней торговли в США, в т.ч. на российском направлении, занимается значительное число неправительственных организаций, включающих в себя многочисленные торговые палаты, деловые советы и фонды, ассоциации частного бизнеса по отраслевому или товарному признаку, которые имеются во всех штатах и крупных промышленных центрах США

Торговая палата США со штаб-квартирой в Вашингтоне является одним из крупнейших в мире объединений частных фирм. Представляет интересы 3 млн. компаний, 3 тыс. местных торговых палат, 830 отраслевых ассоциаций, 92 американских торговых палат за рубежом. Приоритетными направлениями деятельности палаты являются: лоббирование и защита интересов компаний и частных предприятий в конгрессе, администрации, регулирующих и контролирующих агентствах, судах, защита интересов малого и среднего бизнеса, поощрение американского экспорта. Издает еженедельник «Голос бизнеса» и 40 публикаций в электронном виде. Участвует в реализации различных национальных программ обучения области торговли.

Американо-Российский деловой совет (АРДС), неправительственная ассоциация частного бизнеса США, основан в 1993г. Деятельность Совета финансируется из взносов ее членов и доходов от проводимых мероприятий. В число членов Совета (260) входят такие крупные американские компании, как «АйБиЭм», «Американ экспресс», «БиПиАмоко», «Боинг», «Бектел», «Дженерал электрик», «Дженерал моторс», «Катерпиллер», «Кока-Кола», «Коноко», «Локхид Мартин», «ЭкксонМобил», «Моторола», «Оксидентал Петролеум», «Юнайтед Текнолоджис». АРДС играет важную роль в налаживании диалога между деловыми кругами двух стран. Он способствует развитию двусторонней торговли и привлечению американских инвестиций в Россию. АРДС предоставляет своим членам консультации по вопросам торговли и инвестиций, содействует подбору торговых партнеров, публикует ежемесячный бюллетень *Russia Business Watch*, организует конференции и симпозиумы. Президентом АРДС является Юджин К.Лоусон.

Американская торговая палата в России, образованная в 1994г., является одним из ведущих объединений представителей американского бизнеса и насчитывает 450 членов. Палата поддерживает отношения с представителями частного сектора России. Является полезным источником информации для политических и деловых кругов обеих стран. Выпускает справочно-информационные материалы. Ведет просветительскую работу, организует торговые миссии, конференции, лекции, брифинги. Знакомит членов Палаты с условиями торговли и инвестиционной деятельности в российских регионах. В ее составе действует 20 отраслевых комитетов, в т.ч., по аэрокосмической промышленности, энергетике, основным товарным рынкам и финансовым услугам, инвестициям, малому бизнесу. Президентом палаты является Эндрю Б.Соммерс.

Российско-Американская торговая палата в г.Денвер (шт. Колорадо) образована с целью содействия реализации возможностей развития делового сотрудничества между российскими и аме-

риканскими компаниями. Два раза в месяц выпускает публикацию *Russian Commerce News*, посвященную значительным событиям в двусторонних отношениях, а также содержащую аналитическую информацию и прогнозные оценки развития российской экономики и инвестиционного климата в нашей стране, включая обзоры развития отдельных регионов России. Президентом и членом палаты является Дебора А.Пальмиери.

Американо-Российская Торгово-промышленная палата в г.Чикаго (шт. Иллинойс) создана для оказания содействия российским и американским предпринимателям, заинтересованным во взаимном сотрудничестве. Специализируется в организации и проведении совместных российско-американских семинаров и конференций, в т.ч. организуемых при содействии посольства и торгпредства России в г.Вашингтоне, а также генконсульства в г.Нью-Йорке. Совместно с Американо-Евразийской Торговой палатой выпускает ежеквартальный журнал *Business Report*, в котором находят отражение события, происходящие в сфере бизнеса и мероприятия, организуемые обеими палатами. Президентом палаты является Елена Теплицкая.

Фонд Российско-Американского делового сотрудничества учрежден в г.Сан-Диего (шт. Калифорния) с целью содействия развитию торговых и экономических связей между Северо-Западом США и российским Дальним Востоком. Фонд является ведущим в регионе информационно-аналитическим центром по оказанию консультационной помощи американскому бизнесу в деловых контактах с Россией. Помимо разработки и осуществления программ информационного содействия, обмена представителями деловых кругов, проведения конференций и семинаров фонд публикует бюллетень о текущих событиях экономической жизни в России и США. Директором и основателем фонда является Кэрол Випперман.

Российско-Американский деловой диалог (РАДД) – новый неправительственный механизм двустороннего делового сотрудничества, инициированный президентами России и США на саммите в Генуе в июле 2001г. РАДД делает акцент на таких вопросах, как улучшение условий для доступа на рынки обеих стран, инвестиционный климат, власть закона в коммерческой сфере, сотрудничество в области высоких технологий, содействие развитию малого и среднего бизнеса. Ежегодно им представляется доклад с рекомендациями правительствам России и США по развитию двусторонних торгово-экономических связей.

Координаторами РАДД выступают Российско-Американский совет делового сотрудничества (Ю.М.Воронцов), Российский союз промышленников и предпринимателей (А.И.Вольский), Американо-российский деловой совет (Ю.Лоусон) и Американская торговая палата в Москве (Э.Соммерс).

Российско-Американский коммерческий энергетический диалог (РАКЭД) – новый механизм делового сотрудничества России и США, действующий с 2002г. на основании договоренностей, достигнутых в ходе Российско-Американского делового энергетического саммита в Хьюстоне. Занимается вопросами взаимодействия деловых кругов двух стран в энергетической сфере. Действует под сопредседательством президента Американской торговой палаты в России Э.Сом-

мерса и президента Российского союза промышленников и предпринимателей А.И.Вольского. В его работе активно участвуют руководители внешнеэкономических и энергетических ведомств России и США.

Кредиты для России

Центральное место в системе финансово-кредитных отношений с Россией принадлежит Экспортно-импортному банку США (Эксимбанк), Корпорации зарубежных частных инвестиций США (ОПИК) и Агентству по торговле и развитию США (ТиДиЭй).

Эксимбанк осуществляет поддержку американских экспортеров и инвесторов, работающих на внешних рынках, путем предоставления кредитов и гарантий. Руководство банка в последние годы проявляет заинтересованность в развитии сотрудничества с партнерами из России. В 2002г. его представители принимали участие в работе всех крупных российско-американских форумов (саммитах, конференциях, симпозиумах).

В период состоявшегося в начале 2002г. визита в Россию американской делегации во главе с министром торговли США Д.Эвансом представителями Эксимбанка был подписан меморандум о взаимопонимании с представителями российской компании «Дельта лизинг». В развитие достигнутых договоренностей указанный банк утвердил спецпрограмму предоставления кредитных гарантий, позволяющую этой компании самостоятельно осуществлять лизинг оборудования до 4 млн.долл. для развития малого и среднего предпринимательства в России.

В ходе работы российско-американского энергетического саммита в г.Хьюстоне (шт. Техас) в окт.-нояб. 2002г. Эксимбанк подписал меморандум о взаимопонимании с тремя крупными частными нефтяными компаниями России («Лукойл», «Юкос» и «Сибнефть»). Документ предусматривает поставку американского оборудования и услуг для разработки нефтяных месторождений в России до 100 млн.долл. для каждой из компаний в рамках программы среднесрочного и долгосрочного финансирования проектов. В ходе предстоящего визита делегации Эксимбанка в Москву, в I пол. 2003г. намечено обсудить конкретные проекты для реализации в рамках этой программы.

Всего в 2002г. Эксимбанк одобрил предоставление кредитных гарантий по российским проектам на 110,2 млн.долл. и застраховал экспортные сделки на 6 млн.долл. Среди них — проекты в области охраны окружающей среды, модернизации нефтеперерабатывающих предприятий, объектов здравоохранения. На Россию приходится две трети общего объема финансирования данного банка в странах бывшего СССР.

ОПИК действует в качестве специализированного агентства правительства США и занимается страхованием американских экспортеров и инвесторов от различных видов политических и экономических рисков в зарубежных странах. ОПИК в 2002г. существенно расширила портфель российских проектов. После майского российско-американского саммита ОПИК, выполняя обещание президента США Дж.Буша, приняла решение о создании инвестиционного фонда для России с капиталом в 210 млн.долл. и осуществила гарантийный взнос в этот фонд, получивший название

«Раша партнерс II», в 70 млн.долл. Фонд будет осуществлять прямые инвестиции в новые, расширяющиеся или приватизируемые компании России малой и средней величины. Его внимание будет сосредоточено на отраслях, которые обеспечивают российских потребителей базовыми товарами и услугами, в т.ч. таких, как телекоммуникации, производство стройматериалов, леспром, вещание в эфире, производство пищевых продуктов. Фонд является первым учреждением такого рода, создаваемым ОПИК для активизации российско-американского инвестиционного сотрудничества.

Среди других проектов, реализованных на российском направлении по линии корпорации в 2002г., предоставление:

— финансовых гарантий для работы как на российском рынке, так и на рынках других стран СНГ, на 150 млн.долл. «Ситибанку», который осенью 2002г. открыл в России отделение по работе с физлицами с целью оказания им банковских услуг;

— 30 млн.долл. Банку кредитования малого бизнеса (КМБ-Банку), который будет предоставлять эти средства в виде ссуд от 200 до 300 тыс.долл. своим клиентам для вложения в создание малых и средних предприятий на территории России;

— 800 тыс.долл. в виде страхования от политических рисков компании ИСП (г.Нью-Йорк) для расширения уже действующего предприятия «ИСП Оптикс Санкт-Петербург» по производству оптических компонентов.

В 2002г. ОПИК выделила 250 млн.долл. на страхование американских экспортеров и инвесторов от политических рисков при реализации проектов в России. На ее рассмотрении находится еще 300 подобных проектов. Всего же **за последние 10 лет ОПИК инвестировала под 100 российских проектов 3,5 млрд.долл.**

Основной функцией Агентства по торговле и развитию (ТиДиЭй) является выделение грантов на разработку технико-экономических обоснований для различных проектов за рубежом. Всего с начала деятельности ТиДиЭй (1991г. им было выделено финансирование для разработки по 225 проектам в России и странах СНГ на 90 млн.долл. Реализация этих проектов способствовала увеличению экспорта американских товаров и услуг в Россию и страны СНГ на 800 млн.долл.

Кроме американских государственных кредитно-финансовых структур на российском направлении активно работают территориально размещающиеся в США международные финансовые организации: Всемирный банк, в т.ч., группа Международного банка реконструкции и развития (МБРР) и Международная финансовая корпорация (МФК).

МБРР в 2002г. финансировала российские проекты на 660 млн.долл., среди которых: развитие бюджетного федерализма и реформирование региональных финансовых структур — заем в 120 млн.долл.; проект «Реформа системы образования» — 50 млн.долл.; пилотный проект социального реструктурирования районов Крайнего Севера — 80 млн.долл.; проект модернизации лесной и угольной промышленности России — гарантийный кредит в 200 млн.долл.; проект «Городское теплоснабжение» — 85 млн.долл.; проект «Водоснабжение и канализация» — 122,5 млн.долл.

Советом директоров данного банка одобрен проект модернизации казначейской системы РФ на 231 млн.долл. Адаптационное соглашение о займе подписано в июле 2002г.

В 2002г. принято решение о предоставлении России займа в 100 млн.долл. для реализации второго проекта модернизации управления налоговой системой страны. Предоставляя заем, МБРР преследовал цель оказания РФ помощи в продолжении экономических реформ в части модернизации управления налоговой системой. Проект основан на успешном осуществлении первого займа в 16,8 млн.долл., утвержденного советом управляющих МБРР в 1996г. и предусматривающего управление налоговой системой в создающихся центрах обработки данных на федеральном и региональном уровнях (г.г. Волгоград, Нижний Новгород, Москва, Екатеринбург, Санкт-Петербург).

В 2002г. произошло сокращение на 103,03 млн.долл. средств займов, выделяемых по линии МБРР для финансирования следующих проектов в России: повышение эффективности использования энергии — на 43,45 млн.долл.; поддержка предприятий — на 50 млн.долл.; развитие портфеля проектов — на 6,98 млн.долл.; «Городской общественный транспорт» — на 2,6 млн.долл.

МБРР рассматривает запрос о сокращении 41 млн.долл. в рамках уже заключенных соглашений о субзаймах с г.г. Петрозаводск, Владимир и Саратов по реализуемому в них проекту передачи ведомственного жилищного фонда его собственникам. МБРР предложил минфину России рассмотреть возможность аннулирования 30 млн.долл. по «Жилищному проекту», которые не будут использованы до закрытия займа.

Не состоялись ранее предполагавшиеся сокращения средств займов по проекту «Ларис» — поддержка проводимых земельных реформ в России (до 16 млн.долл.) и проекту в области охраны окружающей среды (до 25 млн.долл.). Между банком и российской стороной была достигнута договоренность о продлении и реструктуризации этих проектов.

Вероятным остается сокращение до 40 млн.долл. по проекту развития финансовых учреждений (до 2 млн.долл. — по компоненту «Бухучет», 18 млн.долл. — «Партнерство», 17 млн.долл. — техсодействие АРКО и Банку России, 3 млн.долл. — нераспределенных). Потенциально возможное дальнейшее сокращение портфеля проектов в России, реализуемых по линии МБРР, составляет 110 млн.долл.

В 2003г. Россия планирует привлечение займов по линии МБРР на финансирование следующих проектов: профилактика, диагностика, лечение туберкулеза и СПИДа — 150 млн.долл.; модернизация информационной системы таможенных органов — 100 млн.долл.; гарантийные операции от некоммерческих рисков в приоритетных областях экономического развития.

По линии МФК, ориентированной на работу с частным сектором, инвестиционная деятельность в России охватывает такие ключевые отрасли как телекоммуникации, электроэнергетика, нефтегазовая и горнодобывающая промышленность, банковский сектор, лизинг, ипотечное кредитование, розничная торговля, здравоохранение, пищевая и целлюлозно-бумажная промышленность. На ко-

нец 2002г. Совет директоров МФК одобрил выделение средств на финансирование 48 российских проектов на 803 млн.долл.

Из проектов, одобренных и действующих в 2002г., наиболее перспективными являются: кредитная линия ЗАО «Дельта лизинг» (г. Москва) в 10 млн.долл. на расширение лизинговых операций в пользу малых и средних российских предприятий; прямое кредитование ЗАО «Балтийский лизинг» (г. Санкт-Петербург) на 2 млн.долл. сроком 3г. для финансирования операций с корпоративными клиентами по финансовому лизингу.

По утвержденным советом директоров и ожидающим вступления в силу российским проектам суммарные обязательства МФК могут составить до 260 млн.долл., в т.ч.: собственные займы МФК — до 142 млн.долл., синдицированные займы — до 95 млн.долл., акционерное участие МФК — 2,5 млн.долл., гарантии — до 20 млн.долл. К основным из этих проектов относятся:

— проект «Борстекло-4» — предоставление компании «Борский стекольный завод» займа в 25 млн.долл. для осуществления программы расширения и модернизации производства;

— проект создания Российского фонда предэкспортного финансирования, в рамках которого МФК будет гарантировать предоставление кредитов по краткосрочному финансированию экспорта промышленной продукции российских экспортеров в пределах общего лимита в 20 млн.долл. и лимита по отдельным кредитам в 7 млн.долл.;

— проект «Форд Раша», имеющий целью помимо сборки легковых автомобилей в г. Всеволожске (Ленинградская обл.) осуществление техпомощи, направленной на организацию системы местных партнеров и поставщиков. Операция является одной из крупнейших инвестиций МФК в России. Она предусматривает собственный заем в 55 млн.долл. и на ту же сумму синдицированный заем.

МФК осуществляет в России консультационные услуги и техническое содействие. В 2002г. корпорацией проводилась работа по консультационному проекту реорганизации молочных ферм в Московской обл. Продолжались работы по проекту оказания техпомощи с целью стимулирования развития малого и среднего бизнеса в России и других странах СНГ.

В 2002г. завершила свою работу на российском направлении одна из структур МФК, созданная в 1997г. — Группа по техсодействию развития. Она успешно выполнила все возложенные на нее при создании задачи, к числу которых относились анализ существующих условий для развития лизинга в России, организация обучающих программ, проведение информационной кампании по различным аспектам лизинга, выработка методических рекомендаций для законодательных изменений, стимулирующих развитие лизинга в России. Дальнейшая работа на данном направлении будет вестись учрежденными вместо нее региональными группами «Северо-Запад» и «Урал».

Интерес к инвестированию средств в России проявляют также различные американские инвестиционные фонды. Пенсионным фондом «ЭйДжидвардс энд Санз» в г. Сент Луис (штат Миссури) прорабатывается возможность реализации совместной программы по обучению российских специалистов в области управления пенсионны-

ми активами. Потенциальными участниками с российской стороны являются Национальная ассоциация негосударственных пенсионных фондов (НПФ) и Институт развития соцстрахования при поддержке минэкономразвития и минтруда России. С американской стороны намечается участие финансового управления минторга и Агентства международного развития США, выступающих спонсорами программы, и фонда «ЭйДжи-Эдвардс энд Санз», который предоставит свои учебные площадки для стажировки российского персонала. После внедрения в России пенсионного страхования в рамках негосударственной пенсионной системы, средства пенсионеров будут размещаться в ценные бумаги с фиксированной доходностью.

Цель намечаемой программы заключается в том, чтобы подготовить российских специалистов для работы в области инвестирования средств пенсионных накоплений на рынке ценных бумаг с фиксированным доходом, используя американский опыт управления активами. Программа представляет собой 6-месячный курс практического обучения, из которых 4,5 мес. отводятся обучению в США в фонде «ЭйДжиЭдвардс энд Санз», который является четвертой по величине компанией индустрии ценных бумаг США (объем его активов превышает 273 млрд.долл.).

Роскапитал в США

В 2002г. на американском рынке появились новые компании с российским капиталом. Авиакомпания «Полет» открыла летом 2002г. свой офис в Нью-Йорке. Эта компания, как и ее основной конкурент — представленная в США российская авиакомпания «Волга-Днепр», работает в области предоставления услуг по грузовым авиаперевозкам, используя при этом семь крупнотоннажных самолетов АН-124-100 «Руслан». Оптимальная эксплуатация уникальных возможностей «Русланов» позволили авиакомпании «Полет» прочно занять ведущие позиции на мировом рынке авиаперевозок сверхтяжелых и крупногабаритных грузов. Компания начала активно работать на местном рынке, распределяя заказы со стороны американских компаний. Среди клиентов российского авиаперевозчика — ведущие мировые компании «Росавиакосмос», «Алроса», «Рособоронэкспорт», «Фольксваген», «Филипп Моррис», «Моторола», «Сименс».

Авиакомпания «Полет» имеет лицензию на авиаперевозки по всему миру, в т.ч. по США и Канаде. Она, также как и «Волга-Днепр», ставит перед собой задачу по расширению круга клиентов, включив в него правительственные структуры США, обладающими весомыми бюджетными возможностями. По перспективному проекту «Воздушный старт» (для его осуществления создана аэрокосмическая компания с таким же названием) авиакомпания «Полет» тесно сотрудничает с американской корпорацией «БоРо». Основной целью компании является продвижение проекта на международной арене, привлечение инвестиций, развития деловых связей и стратегического партнерства аэрокосмической корпорации «Воздушный старт».

Следствием проведенного в начале нояб. 2002г. Российско-Американского нефтяного форума в г.Хьюстоне стало сообщение американ-

ской компании «Маратон Ойл» о планах создания совместного с российской НК «Роснефть» предприятия для поставок российской нефти в Северную Америку. Намерение о создании СП под названием «Юралс Норз Америкэн Маркетинг» содержится в подписанном между нефтяными компаниями соглашении. До юридического образования новой компании это соглашение должно получить одобрение соответствующих госорганов РФ и США. СП «Юралс Норз Америкэн Маркетинг» начнет производственную деятельность в III кв. 2003г. Целью создания СП является формирование долгосрочных поставок российской нефти в США. В рамках этого проекта на североамериканский рынок будет поставляться не менее 100 тыс.бар/д через нефтяной порт, который расположен на юге шт. Луизиана.

После удачного размещения в начале 2002г. американских депозитарных расписок российская компания «Вимм-Билль-Данн», специализирующаяся в производстве молочных продуктов и соков, открыло свое представительство в г.Нью-Йорк. На его базе будет создана американская компания, которая будет заниматься продвижением продукции головной компании на североамериканский рынок. Компания «Вимм-Билль-Данн», опираясь на «национальные ниши», уже имеет опыт по экспорту продуктов питания в США, Канаду, Израиль и Германию. К этим продуктам относятся и специфические российские морсы из дикорастущих ягод. По мнению представителей компании другой нишей российского экспорта на рынке Северной Америки могут стать продукты, произведенные без применения минеральных удобрений и других химпрепаратов — «органика», обладающие дополнительной ценностью.

В нояб. 2002г. российская компания «Норильский никель» объявила, что собирается приобрести 51% акций американской компании «Стиллвотер Майнинг» — третьего по величине производителя платиноидов в мире и единственного их производителя в США. Согласно сделке, одобренной советами директоров обеих компаний, «Норильский никель» приобретет этот пакет акций по цене 341 млн.долл. (7,5 долл. за акцию — прим. котировка акции на дату одобрения сделки). Из них 100 млн.долл. российская компания заплатит наличными, остальное — палладием в объеме 876 тыс. унций (279 долл. за унцию). По американскому законодательству сделка должна быть одобрена антимонопольными органами США, Комиссией по ценным бумагам и биржам (СЭК) и, наконец, акционерами «Стиллвотер Майнинг». В янв. 2003г. Федеральная комиссия по торговле США запросила у обеих компаний дополнительную информацию, чтобы убедиться, что сделка соответствует антитрестовскому закону Харта-Скотта-Родио. Цены на акции с момента сообщения о сделке постоянно падали и в начале марта 2003г. даже доходили до уровня 2,20 долл. за акцию. Привлекательность сделки для роскомпании, состоит в том, что у фирмы «Стиллвотер Майнинг» десятилетиями создавалась сбытовая сеть и у нее заключены долгосрочные контракты с ведущими мировыми автомобильными компаниями «Форд», «Дженерал Моторс» и «Мицубиши». На долю США приходится 39% мирового потребления палладия.

Обзор прессы-2002 ПАДАЕТ ЭКСПОРТ США

В сент. 2002г. показатели экспорта США продолжали снижаться при одновременном значительном сокращении импорта, что в совокупности является показателем застоя в мировой экономике. Новый торговый дефицит составил 38 млрд.долл., что можно сравнить с 38,3 млрд.долл.

Ведущий экономист Национальной ассоциации производителей Д.Хьютер назвал картину торговли в сент. «отражением слабого подъема в мировой экономике». В течение 2 последних месяцев показатели объемов экспорта плавно снижались и теперь они на 10% ниже уровня двухгодичной давности, добавил он, указав, что одна из основных составляющих успеха процесса оздоровления производства, т.е. существенный рост экспорта, отсутствует.

Отдельно стоит упомянуть тот факт, что в окт. цены на потребительские товары несколько выравнивались, что несколько развеяло озабоченность потенциальной угрозой дефляции. За истекшие 12 мес. уровень инфляции в целом вырос на 2%, в то время как уровень «базовой» инфляции увеличился на 2,2%.

Этот подъем был в полном соответствии с низкими и стабильными темпами инфляции, из чего можно сделать вывод, что цены не идут слишком быстро ни вверх, что может происходить, когда имеет место энергичное оздоровление экономики, ни вниз, когда снижающийся по всем отраслям спрос вызывает озабоченность.

Именно это явление в последнее время вызывает озабоченность экономистов. Хотя снижение цен может показаться хорошим знаком, оно может создать огромные проблемы для компаний, которые берут деньги в долг в надежде, что увеличивающийся объем продаж и цены позволят им выплатить эти долги. Когда цены не растут, компаниям сложнее отдавать свои долги, что, в свою очередь, может привести к урезанию зарплат и к увольнению, в результате чего опять снижается спрос и растет дефляция. К тому же, цены продолжают падать, и некоторые потребители могут прекратить покупать товары в надежде, что они понизятся еще.

«Это состояние, каким его, вероятно, хочет видеть Федеральная резервная система», сказал К.ДеКвадрос, экономист из Bear Stearns, Нью-Йорк. «Доклад ФРС совершенно не свидетельствует ни о инфляции, ни о дефляции.» Очевидны доказательства того, что цены на товары, в отличие от цен на услуги, продолжают падать. Цены на потребительские товары, исключая продукты питания и электроэнергию, в окт. снизились на 0,1%, а с прошлого окт. — на 1,2%, причем возглавляют список такие товары, как компьютеры и верхняя одежда. Wall Street Journal, 20.11.2002.

ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА США

Паскаль Лами, торговый представитель ЕС, во время беседы в Нью-Йорке с корреспондентами Wall Street Journal заявил, что развивающиеся страны оказывают давление на Европу с тем, чтобы были сокращены размеры государственной поддержки сельскому хозяйству, «и мы это будем делать». Он предположил, что блокирование Ж.Шираком от имени Франции реформы в этом

направлении похоже просто на политический жест с целью умиротворения французских фермеров. Будущее покажет, так ли это.

Но все же оптимизм г-на Паскаля обнадеживает, учитывая важность вопроса. Мировая экономика задыхается. Японские политики держатся за старую форму капитализма, которая привела к банкротству финансового сектора и остановила рост. Руководство Германии питает избыточное пристрастие к высоким налогам и трудовым правилам, которые только взвинчивают стоимость рабочей силы. Чтобы поддерживать уровень потребления в США, необходимы кредитные вливания в больших, чем когда-либо размерах; темпы их экономического роста опять стали замедляться после того, как достигли отметки 3,1% в III кв. Однако политиков трудно сдвинуть с привычной колеи.

Администрация Буша, кажется, наконец сориентировалась в отношении того, что США должны возглавить процесс «открывания окон для того, чтобы обеспечить доступ свежего воздуха в мировую экономику». Характерные для начала года заблуждения, особенно в отношении возобновления щедрой государственной помощи фермерским хозяйствам и принятия новых протекционистских мер в отношении производителей стальной продукции, теперь уже позади, и перспективы торговли вселяют оптимизм.

В июле г-н Буш получил от конгресса США «полномочия по развитию внешней торговли» (ПРВТ), наконец восстановившие, в разумной форме, законодательство, срок действия которого истек в 1994г. Это означает, что если новый виток переговоров по либерализации торговли, начатый ВТО в Дохе (Катар), будет плодотворным, то конгрессу США придется принять или отклонить данное соглашение без всяких поправок. И шансы на то, что многосторонняя сделка получит одобрение конгресса, повышаются. Участники Дохе надеются достичь договоренности к 2004г., что выглядит довольно оптимистично по сравнению с переговорами в Уругвае, длившимися 7 лет.

Встреча министров торговли 25 ведущих стран в Сиднее, Австралия, продемонстрировала, что основной станет проблема предоставления государственных субсидий фермерским хозяйствам, выплачиваемых за счет налогоплательщиков для того, чтобы дать фермерам из развитых странах преимущество перед иностранными производителями. Новый глава ВТО, С.Понитчпаки из Таиланда, заявил, что от того, насколько весомы будут основания развитых стран для предоставления ими субсидий, будет зависеть прогресс в решении выдвинутых ими задач. А среди них такие, как облегчение доступа инвестиций на рынки развивающихся стран, более справедливая политика в отношении конкуренции между иностранными и местными производителями и большая прозрачность в проведении тендеров по государственным проектам.

В своей беседе с корреспондентами Wall Street Journal г-н Лами сказал, что «мы никак не можем не принять во внимание» те моменты, которые вызывают озабоченность развивающихся стран. Его американский коллега Р.Зеллик трудится над вопросом субсидий фермерам. Прошлым летом США внесли предложение, чтобы по новым правилам торговли помощь фермерам из средств налогоплательщиков не превышала 5% от суммы об-

щей стоимости продукции, произведенной в данном хозяйстве. По его оценкам, это может сократить сумму субсидий фермерам в США, ЕС и других развитых странах на 100 млрд.долл. И США также предлагают значительное сокращение тарифов на сельскохозяйственную продукцию до 15%, с существующих сейчас 62%. Свои собственные тарифы они предполагают сократить с нынешних 12% до 5% в среднем.

США осознают, что они являются основным «обидчиком» по линии фермерского протекционизма, по крайней мере с точки зрения затраченных средств. Поэтому все надеются, что г-н Лами сможет выполнить свое обещание, что основная политика ЕС в отношении сельского хозяйства будет реформирована. В соответствии с существующей политикой на прямые субсидии фермерам в странах ЕС уходит 40 млрд. евро ежегодно. По нынешнему плану реформ эта сумма возрастет до 45 млрд. евро к 2006г., но к 2013г. — до 48 млрд. евро. и то распределенная на существенно разросшееся ЕС. Участникам встречи в Дохе это может показаться довольно далекой перспективой, но надо сначала посмотреть, сколько США и ЕС смогут приобрести, сделав те уступки, которые они обещали.

Тем временем, г-н Зеллик не дожидается начала многосторонних переговоров. Он уже ведет переговоры по двусторонним соглашениям, преодолевая ограничения торговой политики, свойственные восьмилетнему правлению администрации Клинтона. В 2002г. он надеется подписать соглашения с Чили и Сингапуром. Переговоры с Австралией были начаты в нояб. Возможность ведения переговоров с Южной Африкой, Марокко и странами Центральной Америки сейчас обсуждается, и г-н Зеллик надеется, что к 2005г. будет подписано соглашение об Американской зоне свободной торговли.

Он также информировал, что президент Буш намеревается использовать положение США, как лидера в мировой торговле, для того, чтобы расширить рамки экономических свобод и внутри страны, и за рубежом, «поднимая страны из нищеты и укрепляя позиции свободы». Wall Street Journal, 19.11.2002.

УБЫТКИ «ДЕЛЬТА»

Представители Delta Air Lines официально заявили, что в результате вялого спроса и низких доходов они ожидают в III кв. рекордную сумму убытков в 350 млн.долл., что в два раза больше ранее предполагаемой.

Сообщение появилось на следующий день после того, как Delta уведомила своих сотрудников о намерении сократить еще 1500 рабочих мест и предупредила, что убытки по всей авиапромышленности могут составить в этом году рекордную цифру в 8 млрд.долл., после чего акции авиакомпаний упали на 2,81 долл., снизившись до 8,69 долл.

Акции других авиакомпаний также поползли вниз: акции AMR, материнской компании American Airlines, снизились на 61 цент до 4,25 долл.; у UAL, материнской компании United Airlines — на 58 центов до 2,36 долл.; и у Continental Airlines — на 44 цента до 5,36 долл. за акцию.

Представители Air Transport Association полагают, что основные авиаперевозчики в III кв. могут

понести убытки в 1,5-2 млрд.долл., а в IV — 2,5-3 млрд.долл. За I пол. 2002г. понесенные убытки составили 3,8 млрд.долл.

В 2001г. совокупные потери авиаперевозчиков составляли 7,7 млрд.долл., за вычетом суммы в 5 млрд.долл., выплаченной им с одобрения Конгресса федеральным правительством после теракта.

Компания Delta, расположенная в Атланте, и ранее заявляла, что вряд ли результаты III кв. будут сильно отличаться от результатов второго, учитывая, что их потери составляют 186 млн.долл., т.е. 1,54 долл. за акцию.

Но в материалах, опубликованных совместно с Комиссией по ценным бумагам и биржам, сообщается, что ожидаемые результаты третьего квартала будут еще хуже, чем ожидалось, особенно из-за сент.ских показателей.

По их оценкам, квартальные поступления будут такими же, как за аналогичный период пред.г., т.е. убытки составят 350 млн.долл., включая нестандартные позиции, и 225 млн., если их исключить.

Delta заявила, что в третьем квартале они собираются включить в список убытков сумму в 200 млн.долл. (до взимания налогов), выплаченной по таким статьям, как списание самолетов, временные издержки за задержанные на земле самолеты и избыточное количество пилотов.

Руководство Delta уведомило диспетчеров о том, что оно постарается провести следующее сокращение 9,4% их состава через заявления по собственному желанию. Прошлой осенью 3200 диспетчеров из общего количества уволенных в 10000 чел. ушло по собственному желанию, приняв предложения компании уйти на пенсию, в отпуск и другие предложения.

В компании Delta более 16000 диспетчеров, третья часть которых работает в Атланте. По словам представителя компании Пегги Эстес, «отрасль в целом переживает тяжелые времена, поэтому необходимо сократить расходы и количество работающих привести в соответствие производственными нуждами.

Delta уже объявляла о том, что этой осенью они собираются сократить свои обороты на 8%, т.е. в 2 раза против обычных сезонных сокращений.

Гендиректор компании Л.Ф.Маллин и руководители других американских компаний обратились к законодателям в Вашингтоне за помощью в связи с высокими затратами на обеспечение безопасности и потерей доходов. Г-н Маллин заявил, что в этом году эта сумма составит 660 млн.долл. В этом году Delta заявит убытки на 1,2 млрд.долл. (до взимания налогов). New York Times, 28.09.2002.

ДОХОДЫ U.S. STEEL

U.S. Steel Corp. предполагает выручить 500 млн.долл. за продажу своих неосновных производств, что даст этой крупнейшей в стране сталелитейной компании средства для частичной оплаты долгов и, пользуясь тяжелыми временами в промышленности, приобрести дополнительные активы.

Это тем более знаменательный шаг, что промышленность обещает президенту Бушу провести реструктуризацию и консолидацию. В марте г-н Буш ввел на импортируемую сталь тарифы до 30% с

тем, чтобы дать американской промышленности возможность повысить эффективность ее работы. Некоторые из компаний, такие как Nucor Corp., International Steel Group и Steel Dynamic Inc. также объявили о приобретении обанкротившихся сталелитейных компаний в этом году.

U.S. Steel объявила о своих намерениях продать коксовые, рудоперерабатывающие подразделения и транспортные предприятия дочерней нью-йоркской компании Apollo Management LLP, на 500 млн.долл. Эта сделка, которую еще должен одобрить американский совет сталелитейщиков, позволит списать часть долгов. «Эта сделка даст нам возможность использовать средства в других целях, таких как возможность стратегических приобретений, сокращение долгов и финансовое участие в планах по улучшению положения служащих» сказал председатель Совета, Т.Ашер.

U.S. Steel, долги которой составляют 1,6 млрд.долл., ранее проявляла интерес к покупке Bethlehem Steel и National Steel, ныне находящихся под действием статьи 11. В прошлом эти компании давали понять, что они будут устраивать торги. Но и Bethlehem Steel, и National Steel еще должны устранить ряд серьезных препятствий прежде чем искать покупателя, а именно избавиться от миллиардов долларов выплат для нескольких поколений пенсионеров.

U.S. Steel также сообщила, что она заинтересована в дальнейшей покупке предприятий стальной промышленности в Восточной Европе, где у нее уже есть завод в Словакии. Wall Street Journal, 17.10.2002.

ПЛОХИЕ ДЕЛА АВИАКОМПАНИЙ

Наиболее вероятно, что крупнейшая американская авиастроительная компания будет продолжать сокращать производство в 2004, т.е. на год дольше, чем первоначально предполагалось, поскольку промышленность не подает никаких признаков улучшения положения.

Компания Boeing стыдливо отмалчивается на предмет того, сколько поставок по контрактам будет произведено в 2004г., но в последнее время руководство компании склонно намекать на то, что поставки самолетов не изменятся по сравнению с уровнем 2003г. Директор подразделения коммерческих самолетов Аллан Малалли заявил, что сейчас перспективы 2004г. еще мрачнее, чем казались несколько месяцев тому назад и что спад производства продлится несколько дольше, чем предполагалось ранее.

Сейчас компания Boeing сообщает, что по-прежнему у нее в планах поставить в этом году около 380 самолетов, т.е. на 28% меньше чем в 2001г., когда было поставлено 527 самолетов. В следующем году чикагские изготовители рассчитывают поставить от 275 до 300 самолетов, но некоторые поставщики утверждают, что не будут удивлены, если эта цифра снизится до 250, в особенности, если еще некоторым авиалиниям придется обратиться в суд с просьбой о защите от банкротства. «Большинство наших предположений основывалось на вере в то, что в 2003г. дела авиалиний пойдут нормально. Теперь мы сомневаемся в том, что это произойдет даже в 2004г.», заявил официальный представитель компании Airbus, одного из основных поставщиков фирмы Boeing и ее европейского конкурента.

За пред.г. Boeing и Airbus сократили свои операции и отложили сделки, нацеленные на преодоление последствий терактов 11 сент. Однако лица, сведущие в делах обеих компаний, утверждают, что руководители Boeing и Airbus начинают задумываться над тем, достаточно ли мер принимается.

Ожидают, что руководители компании в ближайшие дни сообщат инвесторам последние данные по прибылям за третий квартал, но считают, что данные на 2004г. будут представлены не ранее начала следующего года. «В последнее время любые планы на месяц-два вперед можно рассматривать, как долгосрочное планирование», заявил представитель компании.

Недавно GE Aircraft Engines, одна из компаний General Electric, крупнейший поставщик двигателей как для Boeing, так и для Airbus, сообщила о сокращении 1000 рабочих мест в этом году и до 1800 мест в следующем, т.к. руководители компании не видят перспектив улучшения, по крайней мере, до 2005г. «К настоящему времени мы пережили только 12 месяцев из минимум 36-месячного периода торможения. Это на 6-12 мес. дольше, чем мы первоначально предполагали», сказал Д. Калхун, президент одной из компаний GE, выпускающей двигатели.

Один из представителей руководства компании Airbus Г. Гумберт сообщил, что руководители европейского аэрокосмического концерна «совершенно уверены», что в этом году они поставят 300 самолетов. Airbus также сообщает о поставках 300 самолетов в следующем году, что впервые может позволить компании опередить Boeing, но вопрос остается в том, могут ли все компании произвести поставки по своим контрактам. Wall Street Journal, 14.10.2002.

ГИБКОСТЬ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ

По заявлению председателя Федеральной резервной системы А.Гринспэна, Соединенным Штатам на удивление легко удалось выстоять в ситуации небывалого шока, вызванного спадом на рынке ценных бумаг и атаками террористов в прошлом году, и все благодаря нововведениям на финансовых рынках, в результате которых риски финансовых вложений оказались не столь высоки, как в прошлом.

«Несмотря на потерю 8 трлн.долл., постигшей рынок ценных бумаг, резкое сокращение капитальных инвестиций и трагические события 11 сент. 2001г., наша экономика продолжает развиваться», сказал г-н Гринспэн в своей речи, обращенной к Совету по связям с зарубежными странами в Вашингтоне. «Важно то, что невзирая на значительные потери, ни один из финансовых институтов США не был доведен до дефолта».

Гринспэн подтвердил, что такие введенные на финансовых рынках новшества, как создание вторичного рынка ипотечных закладных на дома и дебиторские задолжности по кредитным карточкам, широкое распространение производных инструментов, позволяющих «дробить» риски различных типов и продавать их тем, кто может их взять на себя, а также использование других комплексных финансовых продуктов позволило значительно снизить затраты по хеджированию рисков и одновременно увеличило возможности их применения, что было невозможно в прошлом.

Некоторым другим странам в этот же период пришлось хуже, чем США «из-за большого количества структурных рамок и ограничений, которые только препятствуют оздоровлению экономики. Без сомнения, в Европе и Японии существует распространенная система структурных ограничений роста. Они разнятся от страны к стране и от экономики к экономике», — добавил председатель Федеральной резервной системы, отвечая на вопросы после своего выступления.

Гринспэн не приводил конкретных примеров таких структурных ограничений, но многие экономисты утверждают, что очень «тесные рамки» на рынках труда во многих европейских странах и нежелание японского правительства иметь дело с большим количеством проблемных кредитов, внесенных в файлы банков страны, нанесли серьезный урон способности экономического роста этих стран.

«Единственное средство в такой ситуации — прямая конкуренция, как в нашей стране. У нас за плечами 25 лет значительной дерегулированности, начало которой положили как республиканцы, так и демократы. И я думаю, мы еще не до конца понимаем, насколько важными факторами в этот период тяжелых испытаний оказались гибкость и подвижность нашего финансового рынка», — заявил он.

«Для большинства стран остается трудной задачей сохранение баланса между высвобождением конкурирующих сил и сдерживанием их, когда они могут начать угрожать социальному порядку», — сказал Председатель.

Г-н Гринспэн также отметил, что существует взаимосвязь между экономическим ростом с сопровождающей его потенциальной нестабильностью и более цивилизованной и спокойной жизнью. «Те из нас, кто являются сторонниками рыночного капитализма в его более насыщенной конкуренцией форме, могут привести такой аргумент, что «отпущенные» рынки создают такой уровень достатка, который обеспечивает лучшее существование».

Сам Гринспэн дал понять, что он сторонник умеренно регулируемой экономики. Например, центральные банки, такие как Федеральная резервная система, вынуждены будут стать «последним прибежищем», обеспечивающим «финансовое прикрытие в случае угрозы каскада дефолтов всей финансовой системы в целом. Washington Post, 20.11.2002.

США, Россия и ИРАКСКАЯ НЕФТЬ

Юджин Румер, сотрудник Института национальных стратегических исследований при Минобороны. В статье он выражает свое мнение.

На этой неделе американские и российские нефтяные гиганты встречаются в Хьюстоне для проведения первого американо-российского энергетического саммита. На него соберутся члены кабинета министров, руководители компаний самого высокого уровня, законодатели и финансисты. Эта встреча даст США и России возможность заложить основы поистине глобального сотрудничества в области энергетики.

В ходе обсуждения путей увеличения поставок нефти из России в США и на мировой рынок, представителям администрации, руководителям компаний и законодателям не следует упускать из вида тот факт, что нефть является стратегическим

товаром и что сейчас двум странам предоставляется историческая возможность установить такие партнерские отношения, которые обеспечили бы стабильность и безопасность на мировом рынке нефти. А это значит, что участники должны обсудить будущее Ирака, суть интересов обеих стран в этом регионе и те возможности, которые сможет предоставить американской и российской нефтяной промышленности пост-хуссейновский Ирак.

Принимающее участие в саммите руководители российских нефтяных компаний, среди них и те, у кого были контракты с правительством Саддама Хуссейна, настороженно следят за развитием политики США в отношении Ирака. Они опасаются, что ситуация после смещения Хуссейна может обернуться против них и поэтому используют целый арсенал различных средств, чтобы дать понять, что российские нефтепромышленники хотели бы сидеть за столом, когда будущие лидеры Ирака будут раздавать новые контракты.

В Хьюстоне российские нефтеромышленники будут пытаться узнать «из первых рук» об основных направлениях развития американской политики в отношении Ирака, т.к. во встречах будут принимать участие министры двух ведомств: торговли и энергетики, — Д. Эванс и С. Абрахам, а также целый ряд других официальных лиц. Интерес российских представителей к саммиту становится тем более понятен в свете недавних публикаций в американской прессе о необходимости укрепления коалиции против Саддама Хуссейна, о важной роли России в этом процессе, о том, что Россией «поставлено на карту» в Ираке.

Для американских политиков саммит предоставит случай встретиться с наиболее влиятельными людьми России, где на долю нефти и газа приходится 40% всего экспорта. Когда в России говорят нефтепромышленники, президент Путин слушает.

Но, несмотря на все их богатство и влияние дома, признание и уважение за границей им еще предстоит завоевать. Их репутация была сильно подорвана сначала в 90гг. в период приватизации, когда они сделали баснословные приобретения за гроши, а затем в 1998г., когда после финансового кризиса, они «пустили по миру» многих своих кредиторов как внутри страны, так и за рубежом.

В последние годы облик российской нефтяной промышленности изменился к лучшему: ряд частных российских компаний предприняли существенные шаги для придания большей транспарентности и повышения эффективности своей деятельности, улучшения корпоративного управления.

Особый вклад в становление репутации российской бизнеса внесла вторая по величине российская нефтяная компания «Юкос», которая не только активно занимается благотворительностью и делает денежные пожертвования, но ее уже знают на Уолл стрит, она налаживает политические контакты с Вашингтоном. По словам председателя компании М.Ходорковского, «черные дни российского капитализма остались позади, и российская деловая элита готова к долгосрочному сотрудничеству с Соединенными Штатами».

Российские нефтяные компании хотят иметь больший доступ как к международным фондовым рынкам, так и к новейшим технологиям, которые им равно важны для того, чтобы поддерживать и

увеличивать производство нефти, что является залогом экономического роста России и ее финансового благополучия. Но и это не предел их амбиций. Наиболее проницательные из среды нефтепромышленников задаются целью завоевать международное признание с тем, чтобы зарубежные деловые и политические контакты стали их лучшей гарантией от капризов внутривластной обстановки в России, где спустя десятилетие капиталистических реформ, сохраняется угроза ренационализации. В ситуации, когда такого рода нестабильность может затянуться на годы, лучшим гарантом для нефтяных магнатов станут деловые и политические связи за рубежом. И поэтому они могли только мечтать о таком случае, как последний иракский кризис, когда можно продать Хуссейна за часть иракской нефти и новые партнерские отношения с Вашингтоном.

По мере нагнетания напряжения в Персидском заливе в последние месяцы, российские нефтебароны неоднократно и с беспрецедентной откровенностью сообщали о цене своего молчаливого согласия на смену режима в Багдаде. При этом настойчиво подчеркивалось, что они не просят гарантий, а только хотят получить заверения в том, что Вашингтон проявит добрую волю и окажет влияние с тем, чтобы были учтены интересы российских нефтепромышленников.

Независимо от того, можно ли будет избежать войны в Ираке или нет, позиция российских нефтяных магнатов будет важна с точки зрения усилий США по изолированию Хуссейна и ограничению его поддержки Москвой. А если война с Ираком станет неизбежной, то те российские нефтяные компании, которые являются партнерами американских фирм, смогут заложить основы реального американо-российского сотрудничества в области энергетики.

5 млн.бар. нефти ежедневно поставляемых Россией на экспорт и 4 млн.бар., которые мог бы производить Ирак, в сумме равнялись бы всему объему этой продукции, производимой Саудовской Аравией, и стали бы надежным залогом стабильности на мировом рынке нефти. Вот почему так интересно будет наблюдать за ходом работы встречи в Хьюстоне на этой неделе. Washington Post, 30.09.2002.

ИНТЕРЕСЫ РОССИИ В ИРАКЕ

Также, как и его отец во время подготовки к войне в Персидском заливе в 1991г., нынешний президент Буш использует финансовые и политические рычаги, для того, чтобы убедить Россию не мешать США вести войну в Ираке.

По утверждению некоторых представителей российских официальных кругов уже достигнуто взаимопонимание с администрацией Буша по вопросу российских экономических интересов в Ираке, включая озабоченности относительно резкого падения цен на нефть в результате иракского нефтяного бума в случае свержения С.Хуссейна. И хотя американские официальные лица настойчиво отрицают факт какой-либо конкретной договоренности, они признают, что в курсе этих озабоченностей России и учитывают их при разработке своих планов в отношении пост-хуссейновского Ирака.

Буш выразил благодарность Москве за согласие на всеобщее голосование Совета безопасности

ООН по вопросу введения строгого режима проверок для Ирака, когда отправился в Санкт-Петербург на свою седьмую встречу с российским президентом В.Путиным.

Американские славословия в адрес Путина очень напоминают дипломатическую кампанию осени 1990г., которую проводил тогдашний президент Буш для того, чтобы заручиться поддержкой советского руководителя М.Горбачева для утверждения резолюции ООН, предусматривающей применение «всех необходимых мер» для прекращения оккупации Кувейта Ираком. В обмен на это, Буш рисовал перспективы экономической и политической поддержки Горбачева в его усилиях по сохранению Советского Союза.

По мнению как американских, так и российских аналитиков, основным отличием той дипломатической кампании от нынешней является то, что Путин является большим реалистом, чем Горбачев в отношении того, что он может получить от Вашингтона в обмен на относительную свободу действий в Ираке. Поэтому, вместо того, чтобы ожидать мощных вливаний западной помощи в умирающую российскую экономику, он сосредоточился на получении заверений США в том, что будут должным образом учтены российские экономические интересы в Ираке.

«Путин очень прагматичный политик», заявил Дмитрий Саймс, президент центра Никсона, крупнейшего в Вашингтоне мозгового центра, специализирующегося на американо-российских отношениях. «Вместо того, чтобы пытаться предотвратить то, что должно произойти, он старается извлечь из этого наибольшую выгоду, как для страны, так и для своего политического имиджа».

На первом месте в списке экономических озабоченностей Путина находятся опасения относительно возможного обвала цен на нефть после того, как будут сняты торговые санкции ООН против Багдада и западные инвестиции хлынут в запущенный нефтяной сектор Ирака. По оценкам С.Валландера из Центра стратегических и международных исследований в Вашингтоне падение цен на нефть в пределах 6 долл. за баррель повлечет за собой снижение почти наполовину темпов роста экономики России. Если цены упадут до 13 долл. за баррель, то большинство российских нефтяных компаний станут нерентабельными.

По словам представителей российских и американских официальных кругов Путин также очень хочет защитить контракты российских нефтяных компаний в Ираке, включая сделку государственной компании «Лукойл» на 3,5 млрд.долл. на разработку нефтяных месторождений на юге Ирака, а также обеспечить возврат прежних долгов Ирака на 12 млрд.долл. Одна из возможностей решения этой проблемы, находящихся, как предполагается, в стадии обсуждения, заключается в использовании части доходов от продажи иракской нефти на погашение долга России.

Один высокопоставленный сотрудник МИД России, участвовавший в переговорах с США по вопросу резолюции ООН, заявил о достижении с Вашингтоном «джентльменского соглашения» по Ираку. Он сказал, что краеугольным камнем договоренности является удержание цены на нефть в пределах 21 долл. за баррель, т.е. той, которая используется российским правительством при составлении долгосрочных бюджетных планов.

Большую часть этого года цена держалась на уровне 25 долл. за баррель.

Признавая тот факт, что между США и Россией велись переговоры по ценам на нефть, американские официальные лица, тем не менее, отмечают предположения о том, что Соединенные Штаты могут сильно повлиять на рынок цен. Однако, они добавляют, что всячески старались рассеять озабоченность России, рассматриваемую многими американскими экспертами как преувеличенную, по поводу обвала цен в случае победы США над Ираком. «В целом, мы бы хотели видеть нефтяной рынок стабильным», заявил американский официальный представитель, принимавший участие в переговорах с Россией. «Резкие скачки вверх и вниз расшатывают рынок».

Ирак производит порядка 2,4 млн. баррелей нефти в день, в то время как Саудовская Аравия — 7,4 млн или даже 8 млн. Если с Ирака будут сняты санкции и туда пойдут крупномасштабные зарубежные инвестиции, то к 2010г. объемы добычи нефти могут достичь от 4 до 7 млн. баррелей в день.

Уделяя внимание проблемам России, США также не будут забывать об интересах Саудовской Аравии, основном союзнике Соединенных Штатов в любых возможных будущих конфликтах в Персидском заливе. В краткосрочной перспективе низкая себестоимость добычи нефти в Саудовской Аравии позволит Риаду гораздо легче пережить период низких цен на нефть. В прошлом аналитики не раз отмечали, что Саудовская Аравия преднамеренно занижала цены на нефть, используя эту тактику как средство вытеснения других ее производителей с рынка.

В российских официальных кругах до сих пор сохраняются болезненные воспоминания о 1985г. (приход Горбачева к власти), когда Саудовская Аравия, используя свои избыточные мощности, затопила рынок своей нефтью, вызвав этим падение цен более, чем в два раза до 12 долл. за баррель. А вкупе с сокращением уровня нефтедобычи в СССР, такие цены окончательно разрушили надежды Горбачева на оживление советской экономики, приведя страну к распаду.

Примечательно, что с 1998г., когда Путин встал во главе государства, экспорт российской нефти резко вырос с 3,8 млн. до 5,7 млн.бар. в день, став лучом света в темном царстве экономики страны.

То, что Путин составил список конкретных экономических пожеланий по Ираку, в корне отличает его от Горбачева, который мечтал о «великой сделке» с США, в результате которой Советский Союз получил бы значительную экономическую помощь в обмен на радикальные экономические реформы. По словам Дж.Мэтлока, профессора Принстонского университета, бывшего посла США в СССР, «обе стороны давали обещания, которым не суждено было сбыться». Washington Post, 22.11.2002.

Поставки нефти в США из России

Четыре крупнейшие российские нефтяные компании планируют строительство северного нефтяного порта стоимостью 1,5 млрд.долл., который в будущем смог бы уменьшить зависимость США от ближневосточной нефти, обеспечивая своими поставками 10% потребностей американского импорта нефти, заявили представители компаний.

Данное заявление о предварительной договоренности было сделано спустя один день после того, как президент Буш и российский президент Владимир Путин обязались укреплять связи в области энергетики. Соединенные Штаты, рассматривающие возможность военных действий против Ирака, которые могут повлечь за собой дестабилизацию и без того напряженной ситуации на Ближнем Востоке, очень заинтересованы в увеличении поставок из России, которая все больше становится дружески настроенным союзником и чьи поставки составляют менее 1% общего объема импортируемой в США нефти. Россия, являясь вторым крупнейшим экспортером нефти в мире, поставляет большую ее часть в Европу.

Планы по строительству порта в Мурманске, на северо-западе России, пока еще находятся на ранней стадии. Компании, судя по заявлениям их представителей, не разработали ни систему финансирования, ни технико-экономического обоснования, но подпишут меморандум о намерениях, подтверждающий их желание участвовать в проекте. Строительство порта и ведущего к нему 935-мильного трубопровода будет завершено самое раннее к 2005г. и через него можно будет экспортировать 1 млн.бар. нефти в день.

Официальные круги США приветствовали данное соглашение, но напомнили, что порт не будет построен к тому времени, когда нужно будет компенсировать любое неожиданное резкое снижение поставок нефти с Ближнего Востока, вызванное войной в Ираке, где у России свои интересы, многие из которых также завязаны на нефть. «Наивно было бы полагать, что, если это произойдет, Россия смогла бы хоть как-то спасти нас», сказал один из американских представителей официальных кругов. Тем не менее, Вашингтон заинтересован в том, чтобы постепенно увеличивать поставки нефти из России. «Мы считаем, что Россия играет решающую роль в обеспечении безопасности в сфере энергетики», сказал министр энергетики США С.Абрахам во время своего летнего визита в Москву.

Вопросы энергетической политики также оказались в центре внимания президентов Буша и Путина во время 90-минутной встречи в Санкт-Петербурге.

Вашингтон ожидает от новых отношений с Россией в области энергетики большего, чем просто увеличение объемов российского импорта нефти. Он в равной степени, заинтересован в том, чтобы огромные нефтяные месторождения России стали доступны для американских инвесторов, цель до сих пор остающаяся иллюзорной, несмотря на все разговоры о развитии связей в области энергетики. Американские компании до сих пор неохотно инвестируют в Россию из-за постоянно меняющихся налогов и госполитики регулирования и ожидают более четкого законодательства прежде, чем вкладывать больше денег в экономику страны. Например, Conoco, недавно слившаяся с Phillips Petroleum, в 1991г. вложила 400 млн.долл. в СП с двумя российскими компаниями: филиалами «Лукойла» и «Роснефти». И хотя этим предприятием было произведено 90 млн.бар., Conoco Phillips утверждает, что его прибыль из-за постоянно меняющихся тарифов и налогов оказалась незначительной.

После длительного пост-советского спада, российская нефтяная промышленность в последние

годы отвоевала свои позиции, наращивая инвестиции и резко увеличивая производство. Причем оно возрастает гораздо быстрее, чем возможность России экспортировать нефть, для чего требуется строительство новых нефтепроводов и портов. Вашингтон говорит, что он готов помочь финансировать создание российской экспортной инфраструктуры.

Но, заработав денег за несколько лет, пока держались высокие цены на нефть, российские компании не хотят отдавать свой рынок чужакам и продолжают блокировать принятие законов, которые могут защитить заокеанских инвесторов.

Представители министерства энергетики США во время встречи Буша и Путина посетили московские офисы ОАО «Лукойл», нефтяного гиганта, возглавляющего мурманский проект, и представитель российской компании заявил, что налаживающиеся российско-американские политические отношения побуждают российские компании наращивать экспорт. «Это частный проект частных нефтяных компаний, но я думаю, что все они осознают, что поддержка российского правительства и активная политика несомненно помогает расширению и развитию экономических связей», — сказал один из них.

Путь до Америки через скованную льдом Арктику гораздо короче, чем от Персидского залива до США. И в отличие от остальных мелководных российских портов, терминал Мурманска будет достаточно глубоководным, чтобы принимать трансатлантические супертанкеры, экономически выгодные для российских производителей. В начале 80гг. в Советском Союзе рассматривалась возможность строительства нефтяного терминала в Мурманском порту на Баренцевом море, но было решено, что это слишком опасно в связи с находившимися там ядерными подводными лодками. Теперь их там нет.

Высокая стоимость мурманского проекта впервые вынуждает обычно остро конкурирующие российские компании объединить усилия. Нефтяные магнаты, которые годами бились друг с другом за контроль над бывшими государственными нефтяными запасами, сегодня договорились подписать соглашение. В подписании будут участвовать: Вагит Алекперов, президент «Лукойла»; Михаил Ходорковский, глава ОАО «Юкос»; Евгений Швидлер, президент ОАО «Сибнефть»; Герман Кан, исполнительный директор «Тюменской нефтяной компании».

Суммарно компании производят более половины дневной добычи нефти, составляющей 8 млн.бар. Экспортирует Россия 5,1 млн.бар. в день.

Дополнительные порты усилят конкурентные позиции России по отношению с Саудовской Аравии, крупнейшего мирового экспортера, добывавшего с янв. по сент. в среднем 6,13 млн.бар. в день. Но в краткосрочной перспективе у Саудовской Аравии гораздо больше возможностей влиять на цены на нефть поскольку у нее есть резерв ежедневной добычи в 2,5 млн.бар. Россия же производит и экспортирует нефть на полную мощность.

«Опек», которая в 2002г. сократила производство, чтобы удержать цены, игнорирует квоты и выплескивает на рынок гораздо больше нефти. Цены продолжают держаться на уровне 30 долл. за баррель, несмотря на угрозу возможной войны в Ираке, сравнительно небольшие стратегические запасы

и перспективу сезонного повышения спроса.

По данным минэнерго США в стране в этом году нефти добывалось в среднем 5,8 млн.бар. в день. Импорт в этом году в среднем составляет 9 млн.бар. в день, хотя в окт. он вырос до 9,4 млн.бар.

Климат в деловом мире остается непредсказуемым. В начале нояб. ChevronTexaco, ExxonMobil и другие компании, принимающие участие в строительстве Каспийского трубопровода, натерпелись страха, когда российская Федеральная комиссия по энергетике пригрозила взять тарифы частных экспортных трубопроводов под государственный контроль. Этот вопрос так и остался неразрешенным. Wall Street Journal, 27.11.2002.

ИНДЕКС СВОБОДЫ В РФ

В Нью-Йорке опубликован «Индекс экономической свободы-2003», подготовленный Wall Street Journal совместно с Heritage Foundation, согласно которому Россия заняла 135 место. Данный рейтинг является весьма авторитетным в американской деловой и банковской среде. Ниже следует перевод российского раздела.

Будучи избранным президентом России в апр. 2000г., В.В.Путин сконцентрировался на консолидации своей политической власти и продвижении экономических реформ. Тенденция в сторону возросшего политического и административного регулирования характеризуется ущемлениями региональных автономий, вмешательством в выборы на местах, наездами на свободную прессу, предоставлением большей власти силовым ведомствам и противодействием проведению военной и судебной реформ. Путинская рыночно ориентированная политика может быть подорвана недостатком демократического контроля и транспарентности.

Тем не менее, его достижения впечатляют. Бюджет стал сбалансированным, был введен единый налог на физлиц в 13%, снижен корпоративный налог до 24%, а налог на малые предприятия — до 20%. С 11 сент. 2001г., он постоянно демонстрирует готовность к интеграции России в западное сообщество. Рейтинги В.В.Путина при опросах общественного мнения все время находятся на очень высоком уровне в 70%, в преддверии парламентских и президентских выборов 2003-04гг., он постарается обеспечить себе поддержку общества ценой замедления непопулярных, но жизненно важных структурных изменений. Хотя правительство России и объявило курс на вступление страны в ВТО как приоритетный, вряд ли требования ВТО будут выполнены до 2004г., которые в первую очередь касаются недискриминированного доступа зарубежных товаров на российский внутренний рынок, защиты прав ИС и реформирования финансового и банковского секторов. Основная доля капиталовложений обеспечивается возросшим экспортом нефти и газа, банками кредитуются лишь 3% инвестиций. Не имея никакой зарубежной конкуренции, местные финансовые компании не имеют также и стимулов улучшать свои операции.

Торговая политика — высокий уровень протекционизма. По данным Всемирного банка, средне-взвешенная ставка российских пошлин в 1997г. (последний доступный год по базе данных Всемирного банка) равнялась 11,3%. По информации Исследовательского отдела группы «Экономист», Россия вводит несколько новых нетарифных импортных ограничений. Правительство ввело но-

вые требования по маркировке товара для защиты покупателей от наплыва некачественных подделок. Ряд новых правил был введен на ввоз и продажу спиртного. Нетарифными ограничениями Россия пытается бороться с «липовым» транзитом и неуплатой таможенных пошлин. Иноинвесторы обычно жалуются на бессистемное применение тарифов, несправедливое отнесение товаров к категориям, облагающимся большим налогом, настолько запутанные правила таможенной очистки, что приходится хитрить.

Во что стране обходится правительство. Показатели доходов и корпоративного налогообложения — низкие ставки налогов. Показатель госрасходов — очень высокий уровень. Конечный показатель — высокая стоимость правительственных расходов.

Россия провела реформу налогового кодекса, в соответствии с которой единый налог на физлиц стал равняться 13%, а корпоративный снизился с 35 до 24%. По сообщениям Financial Times, правительство намерено проводить реформу дальше, имея целью заменить такие налоги, как НДС, налог с продаж, на собственность и подоходный корпоративный налог на альтернативу уплаты для компаний либо 20% налога с прибыли, либо 8% налога с оборота. В 2000г., согласно Standard & Poor, правительственные расходы равнялись 34,9% ВВП.

Вмешательство правительства в экономику — умеренное. По данным Всемирного банка, правительство израсходовало 16,1% ВВП в 2000г. В том же году, по данным МВФ, Россия получила 4,4% доходов в бюджет от госпредприятий и госсобственности.

Денежная политика — очень высокий уровень инфляции. По данным МВФ в 1992-2001гг., средневзвешенный показатель инфляции равнялся 27,31%.

Движение ликвидности и иноинвестиции — средние барьеры. В июле 1999г. с целью внесения ясности в правила иностранного инвестирования и создания более благоприятного инвестиционного климата был принят новый закон «Об иностранных инвестициях в РФ», заменив собой закон 1991г. Закон определяет критерии для инвестиционных проектов, которые могут быть объявлены приоритетными после экспертизы минэкономразвития. Закон гарантирует национальный режим для иностранных инвесторов, кроме отраслей, связанных с национальной безопасностью, а также вопросов, связанных с защитой Конституции, общественной морали, здоровья и защиты своих граждан и их законных интересов.

По мнению госдепартамента США, несмотря на принятие нового закона об иноинвестициях в июне 1999г., российские правила и нормативы, регулирующие иностранные инвестиции противоречивы и сбивают с толка. Иностранцы могут организовывать компании со стопроцентным иностранным капиталом в большинстве отраслей, (хотя сам процесс регистрации зачастую чрезвычайно обременителен), а также участвовать в приватизационных процессах. Самыми большими барьерами на пути иноинвестиций остаются слабая власть закона, бюрократические притеснения, противоречивое, произвольно применяемое законодательство, преступность и коррупция, слабая инфраструктура и правовая нестабильность.

По свидетельству Исследовательского отдела группы «Экономист», несмотря на произошедшие в России перемены к лучшему, иноинвесторы все еще работают в сложных условиях. В июне 2002г. госдума приняла закон, который позволяет продажу и аренду сельскохозяйственных земель россиянам. Иностранцы могут покупать лишь несельскохозяйственные земли и собственность. Российские резиденты могут иметь валютные счета, но валютная выручка от сделок по капитальным счетам лицензируется Центробанком. Нерезиденты могут держать валютные счета пяти категорий в зависимости от назначения. Покупка СКВ выше установленных лимитов подразумевает специальные процедуры, ограничения на репатриацию действуют в некоторых случаях. Сделки на рынке ценных бумаг и на валютном рынке, деривативы, кредитные операции подлежат авторизации Центробанком во многих случаях. В июне 2002г. Россия объявила, что ослабит ограничения на репатриацию иностранных активов, замороженных в ходе финансового кризиса 1998г.

Банковское дело и финансы — высокий уровень ограничений. Кризис 1998г. превратил в хаос всю российскую финансовую систему. Многие банки обанкротились и закрылись; остальные были национализированы и субсидировались государством. Реформа банковского сектора идет медленно, в секторе доминирует государственный Сбербанк, который предоставляет 80% кредитов, многие из которых идут госпредприятиям. Исследовательский отдел группы «Экономист» отмечает, что большинство российских банков — с недостаточной капитализацией, что приведет к их закрытию или поглощению более крупными конкурентами. В июне 2002г. менее пятой части из российских 1300 с лишним банков имело уставной капитал 1 млн.долл., и только малая толика имела его больше 10 млн. Конкуренция в банковском деле тормозится из-за доминирующей роли банков, находящихся под госконтролем. Большинство протекционистских мер для предотвращения доступа иностранных банков в Россию были ликвидированы в 1995г., но иностранный банковский капитал ограничен по закону 12% участием. Замена уволенного председателя Центробанка В.Герашенко на реформатора С.Игнатьева расценивается как позитивный знак для продолжения реформы, которая здорово хромала при Герашенко. Иностранное владение фирмами по страхованию жизни ограничено 49%, общие иностранные активы в этом секторе ограничены 15%.

Зарплата и цены — умеренный уровень вмешательства. Правительство России отпустило основное ценообразование, но продолжает определять цены для монополий. Государство устанавливает цены на коммунальные услуги и противится усилиям быстро поднять их. Согласно докладу группы «Экономист», промышленность платит больше, чем домашние хозяйства за те же самые коммунальные услуги, этот перекоп остался с советских времен, когда искусственно низкие цены на потребительском рынке были полностью оторваны от оптовых/промышленных цен. В России существует минимальный размер оплаты труда, который был поднят недавно в 2002г.

Защита прав собственности — низкий уровень. Защита частной собственности в России слаба. Контрактные соглашения становятся более защи-

шенными, но не достигли еще уровня защищенности и безопасности, который ассоциируется с западноевропейскими или американскими контрактами. Согласно госдепартаменту США, независимое разрешение торговых споров в России трудно достичь; судебная система только начинает развиваться. Региональные и местные суды часто являются объектами политического давления. При решении дел в международном арбитраже слабым звеном является российская правоприменительная практика, практика претворения судебных решений в жизнь.

После пяти лет успешных судебных процессов и решений о возмещении убытков, иностранный инвестор до сих пор ждет компенсации от своего бывшего партнера по СП. Коррупция в судах является основной проблемой. Американские компании называют коррупцию как серьезную проблему, как по распространенности, так и по величине взяток. Несколько кабинетов российского правительства подряд провозглашали задачу борьбы с коррупцией как первоочередную из-за ее экономических последствий, отпугивание иностранных и внутренних капиталовложений, бегство капитала за границу. Президент Путин несколько раз подряд ставил перед своей администрацией задачу по претворению законов в жизнь как приоритетную и особенно акцентировал внимание на борьбу с коррупцией.

В России стало возможным владеть землей с сент. 2001г. По сообщениям Investor's Business, правительство приняло новый КЗОТ, чтобы было легче нанимать и увольнять работников.

Регулирование — высокий уровень. Бюрократизованность, канцелярщина и недостаточная открытость продолжают являться препятствием для развития бизнеса в России. Исследовательский отдел группы «Экономист» сообщает, что коррупция настолько распространена в России, что взятки доходили до 4% ВВП в 2001г. Число госслужащих уже превышает их количество при советской власти и продолжает расти, не показывая признаков большей эффективности. Согласно заявлениям госдепартамента США, юридическая система России постоянно изменяется. Различные группировки внутри правительства борются за создание новых законов по всему ряду вопросов. В подобной обстановке переговоры и контракты по коммерческим сделкам сложны и продолжительны по времени.

Россия ввела всего лишь часть нового Торгового кодекса (являющегося частью Гражданского кодекса), и инвесторы должны тщательно исследовать все аспекты российского законодательства, чтобы каждый контракт соответствовал положениям новых законов и, где действуют, старых. Угнаться за всеми законодательными изменениями, включая указы президента и распоряжения правительства, трудно. Неравномерная законоприменительная практика создает дополнительные сложности. Различные официальные лица, различные ветви государственной и судебной власти по-своему интерпретируют и применяют законы с малой долей последовательности, и решения одних органов могут быть отменены или опротестованы другими.

Черный рынок — высокая степень активности. На повестке дня у правительства несколько реформ, нацеленных на облегчение давления на

бизнес. Правительство добилось некоторого прогресса по обузданию олигархов, однако насколько эти усилия окажутся успешными, пока не ясно.

Морфлот России

Как было сообщено, российский президент Владимир Путин 26 нояб. 2002г. провел первую встречу с руководителями российских судоходных компаний с целью поддержания процесса перехода их судов под российский флаг и увеличения объема российских грузоперевозок танкерным флотом России.

21 нояб. 2002г. Путин встретился в Кремле с руководителями двух крупнейших судоходных компаний: гендиректором «Совкомфлота» Дмитрием Шкаргой и гендиректором «Новошип» (Новороссийское пароходство) Тагиром Исмаиловым.

Отвечающий за связи с общественностью представитель «Совкомфлота» Дмитрий Реут по поручению Шарги сообщил «Бюллетеню Ллойда», что «это была первая встреча президента с представителями российских судоходных компаний и одна из целой серии встреч г-на Путина с руководителями российских коммерческих структур».

Компания «Совкомфлот» — полностью государственная компания, а в компании «Новошип» государство имеет контрольный пакет акций. Во время встреч, имевших место ранее в этом году, г-н Путин поддержал идею развития портов Калининград, Приморск и Усть-Луга.

Г-н Реут также сообщил «Бюллетеню Ллойда», что одним из основных вопросов встречи была находящаяся на стадии рассмотрения инициатива издать закон для второго морского регистра, который явится стимулом для владельцев судоходных компаний перевести уже существующие суда под другой флаг и впоследствии внести в него вновь построенные.

По словам представителя г-на Шарги, руководители обеих компаний сказали г-ну Путину, что поддерживают этот проект закона, поскольку он является «реальным способом количественного увеличения судов под российским флагом».

Учитывая тот факт, что количество российских грузов, перевозимых их танкерным флотом увеличивается, г-н Шарга и г-н Измаилов сказали Президенту, что они «продолжают совместно участвовать в тендере на перевозки нефти по проекту «Сахалин-1». Если они получают этот контракт от его оператора, фирмы «Эксон», то рассчитывают заказать строительство 5-7 танкеров типа «афрамакс», способных проходить по Суэцкому каналу.

Г-н Шарга также сказал г-ну Путину, что «Совкомфлот» рассматривает возможность строительства судов для транспортировки газа, чтобы увеличить шансы России в международных торгах, особенно на высококонкурентных азиатских рынках газа. И хотя стоимость строительства газопроводов ниже, т.к. суда для перевозки газа стоят 160 млн.долл., «Совкомфлот» думает об их строительстве, поскольку они обеспечат больше возможностей для экспорта газа из России, сказал г-н Шкарга.

Он обратил внимание г-на Путина на то, что это также потребует значительных средств для строительства портовых терминалов в России для таких судов, а также для переподготовки работников российских газовых и судоходных компаний.

На встрече в Кремле г-н Шарга и г-н Измаилов также сообщили, что российские судостроительные верфи не в состоянии удовлетворить запросы экспортеров нефти и танкерных операторов на суда очень большой вместимости типа VZCC, которые требуются в настоящее время. Они также не могут строить суда для транспортировки газа.

Судовладельцы отметили, что принятие второго реестра должно обязательно сопровождаться освобождением от налогов на импорт до тех пор, пока он не станет для компаний настолько прибыльным, чтобы переводить вновь построенные суда в российский регистр. Lloyd's List, 27.11.2002.

Представительства

www.financewise.com Деловая информация; **www.greatdomains.com** 80 тыс. адресов для рассылки e-mail; **www.altaveesta.com** Анонимный Интернет; **www.benchmark.com** Мобилизация капитала для hi-tes; **www.investing-bonds.com** Капвложения в облигации госзайма; **www.fileworld.com** Информационно-поисковая программа; **www.homeworking.com** Сайт для МСП; **updates.zdnet.com** Обновление ПО; **www.anonymiser.com** Анонимный Интернет; **xlink.zdnet.com/cgi-bin/texis/cofinder** Информация о предприятиях hi-tes (по отраслям 5 тыс. компаний); **www.globalsever.com** Курсы валют, прогнозы; **www.hotelguide.com** Все для путешественников; **www.fdncenter.org/grantmaker/index.html** Благотворит. фонды; **www.looksmart.com/live** Справочная служба; **www.homefair.com/homefair/sept95/frrent.html** Недвижимость; **www.quickbrowse.com** Вэб-газеты; **www.sourcebank.com** Программистам на языке C; **www.quickaid.com** Информация о полетах по всему миру; **www.events.internet.com** Межд. выставки; **www.american-investment.co** Деловые предложения о СП; **www.ustreas.gov/press/releases/** Статистика МВФ; **www.tda.gov** Агентство торговли и развития; **www.homeworking.com** Для представителей малого бизнеса; **www.partnerregions.org** Регионы партнеры: Дальний Восток России и зап. побережье США; **www.nsns.com/MousrTracks/flomi/html** Маркетинг и реклама.

ПОСОЛЬСТВО РФ В ВАШИНГТОНЕ - УШАКОВ Юрий Викт. (пост. наблюдатель при ОАГ в Вашингтоне по совместительству). 2650 Wisconsin Ave., N.W., Washington D.C. 20007, USA, (1202) 298-5700, -1, -4, -7, ф.-35, телекс (234) 248400 WSHR UR, russ@mindspring.com; russianembassy@erols.com, **www.russianembassy.org**. КОНС. ОТД. 939-8907, -13, -18, ф.-19, 483-7579, waconsru@prodigy.net.com.

ГЕНКОНСУЛЬСТВО В НЬЮ-ЙОРКЕ - ПАВЛОВСКИЙ Вячеслав Альфред., 9 East 91 St., New York, 10128-0605, USA, (1212) 348-0926, -2626, -1717, ф.831-9162, 426-7280, телекс (236) 6734839 NY CONSUL; mail@ruscon.org.

ГЕНКОСУЛЬСТВО В САН-ФРАНСИСКО - ПОПОВ Юрий Владим., ЛИ-ЗИН Виктор Никол. 2790 Green St., San Francisco, 94123, USA, (1415) 928-6878, ф.929-0306, rusconsf@ix.netcom.com.

ГЕНКОНСУЛЬСТВО В СИЭТЛЕ - ВЕКЛЕНКО Андрей Викт. 2323 Westin Building, 2001 6th Ave., Seattle, 98121, USA, (1206) 728-1910, ф.-1871, consul@consul.seanet.com.

ПОСТПРЕДСТВО РФ ПРИ ООН В НЬЮ-ЙОРКЕ - ЛАВРОВ Сергей Викт. (представитель России в СБ ООН). 136 East 67th St., New York, 10021, USA, (1212) 861-4900, ф.628-0252, телекс (236) 222540 USSR, rusun@un.int; **www.un.int/russia**.

ТОРГПРЕДСТВО В ВАШИНГТОНЕ - БАРКОВ М.В. 2001 Connecticut Ave., NW, Washington, DC, 20008, USA, (202) 232-5988, ф.-2917, rustrade@erols.com.

ТОРГПРЕДСТВО В НЬЮ-ЙОРКЕ - РУЖИН Алексей Никол., 400 Madison Ave., Suite 901, New York 10017, USA, (212) 688-1618, ф.-1951, trf2us@msn.com.

ТОРГПРЕДСТВО В САН-ФРАНСИСКО - БАРАНОВ Евгений Алексеевич, 2790 Green St., San Francisco, 94123, USA, (1415) 474-5605, 928-6878, ф.929-0306.

БЮРО В РФ

ПОСОЛЬСТВО (04.07). 121099 М., Девятинский пер. 8, 728-5000, ф.-5090 (пн.-пт. 9-18). **www.usembassy.state.gov/moscow/** КУЛЬТ. ОТД. 728-5242. БЮРО ПО БЕЖЕНЦАМ 728-5236. ГРАЖД. СЛУЖБА 728-5577. АГЕНТСТВО МЕЖД. РАЗВИТИЯ USAID 728-5262, ф. 960-2141, -42. ТОРГ. ОТД. 121069 М., Бол. Молчановка 23/28, 737-5030, ф.-3, **www.buyusa.gov**, moscow.office.box@mail.doc.gov. КОРПУС МИРА Шмитовский пр. 3/2, 956-7866, ф.-4367. ИН-ФОРМ. ЦЕНТР Николаямская 1, 777-6530, ф.-4, **www.amc.ru**. ОБРАЗОВАТ. ЦЕНТР Николаямская 1, 777-6533. Александр Р. ВЕРШИБОУ (Alexander R

VERSHBOW, посол), Джон БЕЙЛИ (John R BEYRLY, министр-советник, зам. глава миссии), г-жа Кэрол ПИСЛИ (Carol PEASLEY, министр-советник, межд. развитие), Энн Чермак ДИЛЛЕН (Anne Chermak DILLEN, министр-советник, PR, 728-5067, ф.-5203), Роберт МАКАННЕНИ (Robert McANNENY, министр, адм. советник), Стефан ВАСИЛКО (Stephan WASILKO, министр, советник, внешторг.), Джо ПУРНЕЛЛ (John PURNELL, министр, полит. советник), Джеффри УИГГИН (Geoffrey WIGGIN, министр, агропром. советник, 728-5222), Мэри УОРЛИК (Mary WARLICK, министр, эконо. советник), Джеймс УОРЛИК (James WARLICK, министр-советник, генконсул), Карен АГИЛАР (Karen AGUILAR, советник, юр.), Дебора ЛИНДЕ (Deborah LINDE, советник, рег. дела), Роберт ДАННЕНБЕРГ (Robert DANNENBERG, советник, рег. дела), Майкл ВУДВОРТ (Michael WOODWORTH, аташе, таможня), Кэвин Т. РЬЯН (Kevin T RYAN, аташе обороны), Фредерик КАРТЕР (Frederick CARTER, аташе ВМС), Кевин МАК-ГРАТ (Kevin McGRATH, военный аташе), Дэниэл ИГЛ (Daniel EAGLE, аташе ВВС). КОНС. ОТД. 728-5217, consulmo@state.gov, иммигр. виза - 728-5588 (9-12), неиммигр. виза - 728-5599 (14-16). г-жа Джун КУНСМАН (June KUNSMAN, I сек., консул), г-жа Синтия ДОЕЛЛ (Cynthia DOELL, II сек., консул), Уильям ХЕНДЕРСОН (William HENDERSON, II сек., вице-консул), Алехандро БАЕС (Alejandro BAEZ, II сек., вице-консул), г-жа Уша-ПИТТС (Usha PITTS, II сек., вице-консул), г-жа Валери ЧИТТЕНДЕН (Valerie CHITTENDEN, III сек., вице-консул), г-жа Рут ХАРГУС (Ruth HARGUS, III сек., вице-консул).

U.S. Consulate St. Petersburg. U.S. Commercial Service. 191186 С.-П., Невский пр-т 25, 326-2560, ф.-1, StPetersburg.Office.Box@mail.doc.gov.

U.S. Consulate Vladivostok. U.S. Commercial Service. 690001 Владивосток, Пушкинская 32, (4232) 300-093, ф.-2, Vladivostok.Office.Box@mail.doc.gov.

U.S. Consulate Yekaterinburg. U.S. Commercial Service. 626400 Екатеринбург, Гоголя 15, (3432) 564-736, -691, ф.-515, FCSYekat@state.gov.

Члены Ам. торг. палаты в РФ

3M Russia. Наружная реклама, медпродукция, прод. для автомобилестроения и авторемонта, телекомоборудование *Traffic control materials, materials for advertising outdoor, medical goods, automobile consumable materials, telecommunications equipment, etc.* 125445 М., Смольная 24Д, 784-7474, ф.-5, 3M-Russia@3m.com, **www.3M.com.ru**, Hans Vervoort.

A.T. Kearney. Консалтинг *Management consulting.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 4, эт. 8, 258-5019, ф.-6, Ruslan Korzh. 222 West Adams Street, Chicago, IL 60606, USA, (312) 648-0111, ф.-223-6200, Fred Sleingrabjer.

ABB Lummus. Нефтегаз- и нефтехимпром. *Technology and engineering for oil and gas processing, and petrochemical industries.* 107005 М., Фридриха Энгельса 32, эт. 2, 795-3134, -27, ф.-35, -28, **www.abb.ru**, Belaiche Dicloul. С.-П., 325-5351, Jan Vunclam. Южно-Сахалинск, (4242) 72-7027, Олег А. Перепелкин. 1515 Broad Street, Bloomfield, NJ 07003-3096, USA, (973) 893-1515, ф.-2000.

Akin, Gump, Strauss, Hauer & Feld. Юристы *Law company* 123056 М., Гашека 7, оф.-500, 974-2411, ф.-2, **www.akingump.com**, William Morris. 1333 New Hampshire Avenue N.W., Suite 400, Washington, DC 20036, USA, (202) 887-4000, ф.-288.

Alcoa CSI Vostok. Пробки для газированных напитков *Manufacturer of 28mm plastik closures for softdrink bottles.* 142380 Моск. обл., Чеховский р-он, пос. «Любашный», 797-5690, ф.-9. Игорь В. Кизенков. 6625 Network Way, Suite 200, Indianapolis, IN 46278, USA, (317) 390-5010, ф.-330.

Alcoa. Алюминий *Aluminum industry* 115054 М., Комодомианская наб. 52, корп. 3, 258-5445, ф.-6, **alcoarus@me.ru**, Michael M. Mohajery, Alexander M. Drits. 201 Isabella Street, Pittsburgh. PA 15212-5858, USA, **www.alcoa.com**.

Allied Pickfords B.V. Межд. перевозки, таможенная очистка *International and local moving, office moving, customs clearance, document storage.* 113587 М., Варшавское ш. 127А, 796-9325, ф.-6, **info@alliedpickfordst.ru**, Владислав Дубов, Barbara Spier. 300 Park Place, Naperville, IL 60563, USA, (630) 717-3500, ф.-496.

American Appraisal Associates. Услуги по приобретению товаров *Evaluation services in conjunction with sales, mergers and acquisitions.* 191123 С.-П., Шпалерная 36, 273-5869.

American Express. Пластиковые карты, дорожные чеки, корпоративный туризм *Plastic cards and travel checks services.* 119048 М., Усачева 33, корп. 1, 933-8400, ф.-1, **www.americanexpress.com**, Richard

Weden. 191011 С.-П., Михайловская 1/7, 329-6060, ф.-1. American Express Tower, WFC, 200 Vesey Street, New York, NY 10285, USA, (212) 640-2000.

American Machinery (Amaco). С/х техника «Джон Дир» *John Deere agricultural machinery sales and technical support*. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, 933-5711, ф.-0, Елена А. Спиридонова, Helmut Nan.

American Medical Centers (AMC). Медобслуживание *Medical services*. 129010 М., Грохольский пер. 1, 933-7700, ф.-1, amcmrkt@co.ru, www.amcenters.com, Alex Sokol. 198013 С.-П., Серпуховская 10, 326-1730, ф.-1, www.amcenters.com, Alexander Sokol.

American Soybean. Соевые бобы. 103051 М., 1 Колобовский пер. 6, корп. 3, эт. 4, 795-0664, ф.-5, asa.moscow@co.ru, Michael Moditdi.

AMI JSC. Мультимедиа, анимация *Multimedia production; animation, art, programming services*. 197198 С.-П., Большой пр-т 29А, 118-4648, ф.-7, www.ami.ru.

Andrew. Средства связи *Manufacture of telecommunications equipment*. 660028 Красноярск, Телевизионная 1, (3912) 43-4961, ф.-0436, anisco@krasmail.ru, Прокопий Трифионов.

Andrew's Travel House. Турагентство, заказ автомобилей, организация конференций *Travel agency, car rentals, conference planning*. 121019 М., Волхонка 18/2, 916-9898, ф.-28, athmsk@ath.ru, www.ath.ru, Avi Aliman, Екатерина Кирсанова.

AON Insurance Brokers. Страховой брокер *Insurance brokerage and risk management consulting services*. 119011 С.-П., Караванная 12, 314-8037, ф.-121, www.aon.com.

APCO Worldwide. Связи с общественностью, бизнес-консалтинг *Public relations and business consulting*. 103031 М., Петровка 27, корп. 1, эт. 3, 937-5525, ф.-6, apco@apcomoscow.com, www.apcoworldwide.com, Tatiana Berls, Margery Kraus. 1615 L Street N.W., Suite 900, Washington, DC 20036, USA, (202) 778-1000, ф. 466-6002, mkraus@apcoworldwide.com.

Argus Trading. Поставка оборуд. для нефтегазопровода, ремонта пром. электроники, ликвидации разливов нефти и нефтепродуктов *Supply of machinery, equipment, electronics for oil- and gas- pipelines*. 125040 М., Скаковая 9, эт. 4, 945-2777, -8, -9, -1109, ф. 945-2765, argus@argitslimited.com, www.pipelines.ru, Michael Rae, Михаил Кондрашов.

Association of International Pharmaceutical Manufacturers - AIPM. Представит. международной некоммерческой фармацевтической ассоциации производителей *International Association of Pharmaceutical Manufacturers*. 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1, оф. 105, 933-7040, ф.-1, secretariat@aipm.org, www.aipm.org, Robert Rosen.

AT&T Cis. Телекоммуникации *Telecommunications*. 121002 М., Спасоаликовский пер. 25/9, корп. 1, эт. 3, 974-1426, ф.-4, www.att.com, Андрей Грунин.

Atlantic Oncor International. Инвестиции и недвижимость *Investment, Specialized real estate searches*. 191123 С.-П., Рылеева 14, 325-2500, ф.-1, www.arcom.spb.su.

Avon Beauty Products Company. Косметика и парфюмерия *Cosmetics & perfumes*. 101000 М., Уланский пер. 4, корп. 1, эт. 3, 792-3611, ф.-41, John Law. 1345 Avenue of the Americas, New York, NY 10105-0196, USA, (212) 282-5000.

Baker & Botts. Юристы *Law company*. 121099 М., Смоленская пл. 3, «Смоленский пассаж», эт. 7, 937-8336, ф.-290, www.bakerbotts.com, Александр Логинов. One Shell Plaza, 910 Louisiana, Houston, TX 77002-4995 USA, (713) 229-1234, ф.-522.

Baker & McKenzie. Юрслуги *Legal services*. 113054 М., Бол. Строшеновский пер. 22/25, 230-6036, ф.-47, moscow.office@bakernet.com, www.bakemet.com, Max Gutbrod. 190000 С.-П., Бол. Морская 57, 325-8308, ф.-6013. One Prudential Plaza, 130 East Randolph Drive, Chicago, IL 60601 USA, (312) 861-8000, ф.-2898.

Boeing. Авиастроение *Aircrafts*. 103009 М., Газетный пер. 17/9, 797-3400, ф.-1, www.boeing.com, Сергей Кравченко. P.O. Box 3707, Seattle, WA 98124, USA.

Booz-Allen & Hamilton. Консалтинг *Management and technology consult my*. 109012 М., Бол. Черкасский пер. 15, оф. 421-428, 927-0657, 923-6814, ф. 924-9778, office@bah.co.ru, www.bah.com, Todd McNutt. 8283 Greensboro Drive, McLean, VA 22102, USA, (703) 902-5000, ф.-3333.

Boyden Global Executive Search. Подбор руководящего персонала *Executive search*. 119121 М., 4 Ростовский пер. 1, корп. 2, 926-5668, ф.-7, boyden@boyden.ru, www.boyden.ru, Георгий Сотник. 190000 С.-П., Мал.

Морская 23, 325-6929, ф.-8575, www.boyden.com, Юлия Никитина. 364 Elwood Avenue, Hawthorne, NY 10532-1239, USA, (914) 747-0093, ф.-108, www.boyden.com.

BP Amoco. Нефть и нефтепродукты *Oil and oil products*. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 1, 363-6262, ф.-3, www.bp.com, Anders Morkind. 198152 С.-П., Автовская 17, эт. 4. 693000 Южно-Сахалинск, Ленина 234, (4242) 72-5520. Иркутск, (3952) 25-9411, ф.-5, Chris Sladen.

Bristol-Myers squibb. Фармацевтика, медоборудование *Pharmaceutical, medical equipment*. 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1В, 755-9267, ф.-2, www.bms.com, Jeffrey Lack. 345 Park Avenue, New York, NY 10154, USA, (212) 546-4000, ф.-20.

Brunswick Bowling & Billiards. Оборудование для боулинга *Sales of equipment for bowling centres*. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, 725-4042, ф.-3, sales@brunswick.ru, www.brunswick.ru, Карина Маликова. 525 W. Laketon Avenue, P.O. Box 329, Muskegon, MI 49443-0329, USA.

Business Management Systems. Информ., корпоративные системы *Development and implementation of information, systems*. 117893 М., Профсоюзная 84/32, под. 6, 330-2659, -0678, ф. 333-8212, bms@bms.ru, www.bms.ru, Сергей Москалев. 33-00 Broadway, эт. 3, Fair Lawn, NJ 07410, USA, (201) 703-8956, ф. 791-0644.

Cambridge Energy Research. Консалтинг в энергетике *Energy consulting company*. 103001 М., Спиридоновка 16, эт. 2, 232-2220, ф.-1, ndracheva@cera.ru, www.cera.com, Robin Matthews.

Cameron. Оборудование для нефтегазпрома *Oil and gas pipelines equipment*. 103001 М., Трехпрудный пер. 11/13, корп. 3, оф. 1А, 209-7071, -7843, ф. 935-8540, www.coopercameron.com, Imre Matajz.

Carana. Консалтинг *Management consulting*. 117418 М., Новочеремушкинская 61, эт. 5, 128-8471, -50, -9331, moscow@carana-corp.com, www.carana.ru, Александр Павличенко. 4350 North Fairfax Drive, Suite 500, Arlington, VA 22203, USA, (703) 243-1700, ф.-0471, www.ainina.com.

Cargill. Сельхозпродукция и нефтепродукты *Agricultural commodities ami oil products whole.wie*. 105005 М., Плетушковский пер. 3, корп. 2, 926-5439, 564-8003, -37, 244-3622, ф. 244-3365, www.cargill.com, Dominique Le Docul. 350020 Краснодар, Красная 180, оф. 200-201, (8612) 69-9885. 301860 Тульская обл., Ефремов-7, Молодежная, ГПК, 931-9756. Cargil Onice Center, 15407 McGinty Road West, Minneapolis, MN 55345, USA, (612) 742-7575.

Carnegie Center. Научно-политические исследования, конференции *Scientific and political research*. 103009 М., Тверская 16/2, эт. 7, 935-8904, ф.-6, info@carnegie.ru, www.carnegie.ru, Robert Nurick. 1779 Massachusetts Avenue, Washington, DC 20036, USA, (202) 483-7600, ф.-1840, inro@ceip.org, www.ceip.org.

Caspian Veco. Services for oil and gas industries. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 448, (4242) 72-7465, моб. 7-50995-1413, William Thompson, Андрей Гончаров.

Caterpillar SARL. Оборуд. для строительной, лесной, нефтегазовой и горнодобыв. пром. *Generators and engines, other equipment for construction, forestry, oil/gas and mining industries*. 103006 М., Краснопресненская 2/4, корп. 13, 755-6811, ф. 785-5690, -88, -86, cat.jnoscov@cat.com, www.cat.com, Jim Tevebaugh. 187000 С.-П., Московское ш. 1/1, 118-4205, ф.-15, www.cat.com. 690090 Владивосток, Океанский пр-т 15А, эт. 3, (4232) 40-7917, -20, ф.-875, shepelev_nikolay_m@cal.com, Николай Шепелев.

Center for Business Skills Development (CBSD) & Global Options. Коммерческая сеть бизнес-школ *Training and development services in selling, customer service, management, and executive development, finance etc*. 603006 Нижний Новгород, пл. Свободы 1, эт. 4, (8312) 37-2284, ф.-13, Елена Кузнецова.

Chadbourne & Parke. Юристы *Law company*. 115054 М., Космодамианская наб. 52/5, 974-2424, ф.-5, moscow.office@chadbourne.com, Laura M. Brank. 30 Rockefeller Plaza, New York, NY 10112, USA, (212) 408-5100, ф. 541-5369.

Chevron Neftegas. Нефть *Oil company*. 103051 М., Рахмановский пер. 4, 258-2700, ф.-27, Ian MacDonald.

Clearwater. Химреагенты для нефтепрома *Chemicals for the oil and gas industry*. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, эт. 8, оф.-11, 721-1957, ф.-8, tboteva@cwichem.com, www.cwichem.com, Kevin W. Smith.

Cisco Systems. Manufactures, markets and supports high-performance, multi-protocol internetworking systems. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 4, 961-1410, ф.-69, www.cisco.ru, Robert Agee.

Citibank. Банк. *Bank*. 125047 М., Гашека 8/10, 725-1000, ф.-6700, Allan Hirst. N.A.399 Park Avenue, New York, NY 10043 USA, (212) 559-1000, ф. 793-5017. 191011 С.-П., Итальянская 5, эт. 4, 118-3696, ф.-90, В. Баширов.

Clear Water. Питьевая вода, установки для охлаждения и нагрева воды *Sales and distribution of purified spring water, office water coolers, home water dispensers*. 196084 С.-П., Цветочная 16, 326-9525, ф.-6.

Cleary, Gottlieb, Steen & Hamilton. Юристы *Law company*. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, эт. 10, 258-5006, ф.-11, -2, Skott C. Senecal.

Coca-Cola. Безалкогольные напитки *Soft drinks production and distribution*. 119633 М., Новоорловская 7, 956-9595, ф.-6. 196140 С.-П., Пулковское ш. 50, 329-1100, 20, (512) 850-4100 (international), ф. 329-1105, (512) 850-4102 (international). Владивосток, ст. Весенняя, 2 Шоссейная 1, (4232) 38-57-68, -54, ф. 38-5758, vkhevlya@eur.ko.com. 680052 Хабаровск, Производственная 6, (4212) 39-1024. 1 Coca-Cola Plaza, Atlanta, GA 30313, USA, (404) 676-2121, ф.-6792.

Colgate-Palmolive. Предметы гигиены *Personal care items*. 125167 М., Ленинский пр-т 37, корп. 9, эт. 3, 937-1100, ф.-1, Wojciech Krol.

Colliers. Консалтинг по недвижимости *International property advisors providing brokerage, consulting, valuation, corporate services*. 103051 М., Тверской бул. 25/3, 258-5151, ф.-2, hib@colliers.ru, www.colliers.ru, Sergey Gipsh. 191186 С.-П., наб. Мойки 36, эт. 6, 118-3618, ф.-6, www.colliers.ru, Максим Михайлов. 4971 Morven Road, Jacksonville, FL 32210, USA.

Conoco. Нефть *Oil exploration, production and transportation*. 123056 М., Гашека 7, оф. 400, 785-2800, www.conoco.com, Eric Bell. P.O.Box 2197, Houston, TX 77252-2197, USA, (281) 293-1000, ф.-463. 163061 Архангельск, Поморская 2/68, эт. 5, (8182) 43-5541, ф.-3893, Randy Whitt.

Corning SNG. Радио и телетехника, коммуникационная техника и связь. 103006 М., Старопименовский пер. 13 стр. 2 777-2403, ф. 1, avolk@cbrn-ing.com, Alexander Volk.

Coudert Brothers. Юристы *Legal services*. 123056 М., Гашека 7, эт. 6, оф. 600, 258-5454, ф.-5, info@mos.coudert.com, www.coudert.com, Charles B. Keefe. 191011 С.-П., Итальянская 5, 325-9300, ф.-1, www.coudert.com, Derek A. Bloom. 1114 Avenue of the Americas, New York, NY 10036-7703, USA, (212) 626-4400, ф.-120, info@nyo.coudert.com, John F. Sheedy.

Council for Trade & Economic Cooperation (Russia-USA). СТЭС, Совет по Торгово-Экономическому Сотрудничеству Россия-США. 121248 М., Тараса Шевченко 3, 243-4028, -5470, -4094, -5514, ф. 230-2467, Николай Жданов.

Cummins. Поставка диз. двигателей, генераторов *Supply diesel engines, power generating units and spare parts*. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. E709, 956-5122, -3, ф.-362, cummins@cummins.com, www.cummins.com, Steve Rose. 500 Jackson Street, Columbus, IN 47201, USA.

CH2M Hill. Консалтинг (транспорт, телекоммуникации, энергетика, водоснабжение, экология) *Engineering consulting (Transport, telecommunication, energy, environmental)*. 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1А, 974-6051, ф.-0, www.ch2m.com. 6060 South Willow Drive, Greenwood Willage, Denver, CO 80111, USA, (303) 771-0900, ф. 770-2616.

Daimlerchrysler. Автомобили, самолетостроение *Automobiles, aerospace*. 109017 М., Бол. Ордынка 40, корп. 2, 797-5350, -1, ф.-2, www.daimlerchrysler.com, Andreas Meyer-Landrut.

Debevoise & Plimpton. Юристы *Law company*. 103104 М., Бол. Палашевский пер. 13/2, 956-3858, 234-0485, ф. 956-3868, www.dcbvoise.com, Дмитрий Никифоров. 919 3rd Avenue, New York, NY 10022-3901, USA (212) 909-6000, ф.-836.

Deloitte & Touche. Аудит, консалтинг. *Professional services firms delivering expertise in accounting, auditing, taxation and consulting*. 103009 М., Тверская 16/2, 933-7300, ф.-1, moscow@deloitte.ru, www.deloitte.ru, Dim Koch. 193015 С.-П., Калининский пер. 3, 326-9310, ф.-1, www.deloitte.com, David Benyon, Tom Stansmor.

Delta Air Lines. Авиакомпания *Ticketing services*. 121019 М., Гоголевский бул. 11, эт. 2, 937-9090, ф.-1, www.delta.com, Hans Wicks. *Only code-share, flights from St. Petersburg*. 190000 С.-П., Бол. Морская 36, 311-5820, -19, ф. 325-6228, www.delta-air.com, Алла Ильина.

Delta-Telecom-МСТ. Телеком. *Cellular radio mobile telephone service*. 191176 С.-П., Бол. Морская 22, эт. 3, 275-0136, -7146, 311-6020, ф. 115-1019.

DHL. Курьерские услуги *Courier services*. 125083 М., 3 Самотечный пер. 11, корп. 2, 956-1000, -1, 961-1000, -1, ф. 232-3107, www.dhl.ru, Gary

Kemp, Александр Данилов. 690000 Владивосток, Семеновская 29, оф. 409, (4232) 25-5252, -26, 40-7407, ф.-074, mcondrat@mow-co.ru.dhl.com, www.dhl.com, Олег Натанов. 692922 Находка, Красноармейская 10, (42366) 4-5419, 4-0309, dhl@nhk.infosys.ru, www.dhl.com, Николай Усов. 693000 Южно-Сахалинск, Пр-т Мира 119, оф. 7, (4242) 72-7147, ф.-515, uus@mow-so.ru.dhl.com. 680000 Хабаровск, Калинин 83А, (4212) 32-6457, 7830, 7249, Олег Семенов.

Directnet Telecommunications. Услуги связи. 191104 С.-П., Почтамтская 9, 102-0500, ф.-20, www.directnet.ru, Дмитрий Иванин. 121099 М., Ногинский бул. 11А, корп. 1, эт. 1, 755-7750, (212) 803-2000 (tel from the USA), +1(888)222-7250, ф. 755-7751, (212)803-2001 (fax from the USA), info@directnet.ru, www.directnet.ru, 90 Broad Street, 25th, New York, NY 1004, USA, (212) 803-2000, 480-4450, ф. 803-2001.

Dow Europe. Химсырье *Chemicals production and supply*. 109004 М., Таганская 17/23, 258-5690, ф.-2, -1, www.dow.com, Adriaan van den Berge. 2030 Dow Center, Midland, MI 48674, USA, (517) 636-1463.

Du Pont De Nemours. Химпром *Chemical products*. 103104 М., Бол. Палашевский пер. 13/2, 797-2200, ф.-1, www.dupont.com, Надежда Копейкина, 1007 Market Street, Wilmington, DE 19898, USA, (302) 774-1000, ф.-7321.

Eagle Beak. Персональная охрана *Corporate, VIP, executive security*. 125040 М., Верхняя 6, эт. 14, оф. 76, 257-4503, -09, -14, ebmoscow@online.ru, www.eaglebearsecurity.com, Анатолий Старостин. С.-П., Коломенская 10, оф.-3, 312-3184, ф. 314-6325, www.eaglebearsecurity.com, Владимир Нижник.

East View Publications. Информация из России и СНГ *All kinds of information resources from Russia and CIS*. 117149 М., Азовская 6, корп. 3, эт. 4, 318-0937, 777-6557, -8, ф. 318-0881, sales@mosinfo.ru, books@mosinfo.ru, www.eastview.com, Виктор Петров. 3020 Harbor Lane North, Minneapolis, MN 55447, USA, (612) 550-0961, ф. 555-2931, caslview@eastview.com, Kent D. Lee.

Ecolab. Чистящие средства. 111024 М., ш. Этузиастов 14, 785-2726, ф. 5, www.eclab.com, Caspar Appeldoorn.

Egorov, Puginsky, Afanasiev & Mark (ЕРА&М). Российская юридическая компания с офисом и практикой в США *Russian law firm with offices and active practice in the USA*. С.-П., Невский пр-т 30, оф. 3-4, 318-9234, 325-5234, ф. 318-9243.

Eli Lilly Vostok. Фармпрепараты *Pharmaceu deals*. 103051 М., Садовая-Самотечная 24/27, 258-5001, ф.-5005, -5242, Camila Schen. Lilly Corporate Center, Indianapolis, IN 46258, USA, (317) 276-2000, ф. 277-6579.

Ernst & Young. Аудит, бухгалтер, налогообложение, юрслуги *Audit, accounting, tax, corporate finance, valuation and, legal services*. 103062 М., Подсосенский пер. 20/12, 705-9292, ф.-3, moscow@ru.eyi.com, Александр Ивлев. 190000 С.-П., Конногвардейский бул. 3, 325-8100, ф.-1, www.eycis.com, Виталий Пальцев.

Exxon. Нефтедобыча *Oil exploration and production company*. 103009 М., Никитский пер. 5, эт. 8, 564-8950, ф.-75, -8. 191104 С.-П., наб. Мойки 14, оф.-5, 314-1055, ф. 318-6289. 693000 Южно-Сахалинск, Пушкина 80, (4242) 72-7358, 160, -61, 162, -64, ф. 46-2630, Joe.m.carlson@exxon.sprint.com.

Firestone Duncan. Аудит, налогообложение, юридическое обслужив. *Legal, tax and audit services to the business community*. 103006 М., Старопименовский пер. 13, корп. 2, эт. 6, 258-3500, ф.-1, fdmoscow@online.ru, Jamison R. Partner. 2422 Morosgo Court, N.E., Suite D, Atlanta, GA 30324, USA, (404) 816-6163.

Fluor Daniel. *Non ferrous metals*. 191186 С.-П., Невский пр-т 25, 346-7702.

FMCT Technologies INC. Пищевое и с/х машиностроение *Material-handling, food processing and agricultural machine building*. Representative Office. 103473 М., 3 Самотечный пер. 11, эт. 6, 974-2134, 288-9963, -9666, ф. 974-2133, Chris Pashalis. 200 Hast Randolph Drive, Chicago, IL 60601, USA.

Ford Motor. Автопром *The Ford Representative office, automobile manufacturing facility* 125445 М., Смольная 24Д, 745-5900, -9700, ф.-9750, -03, -04, www.ford.com, www.ford.russia.com, Henrik Nensen. 188676 Ленинградская обл., Всевожский р-он, пос. Щеглово, 346-7111, ф.-2, www.ford.ru, Murray Gilbert.

Galileo. Системы бронирования для турбизнеса *Global reservation systems for Travel Industry*. М., 795-3277, ф.-8, moscow.office@galileo.com, www.galileo-cis.com, Sarah Crowley.

General Electric. Авиадвигатели, медоборудование *Aeroengines, medical and lighting equipment.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 6, 935-7211, ф.-10, www.ge.com, Ronald Pollett. 3135 Easton Turpike, Fairfield, CT 06431, USA.

General Motors. Автопром *National sales company.* 121019 М., Гоголевский бул. 11, эт. 9, 777-6886, ф.-5, Heidi McCormack.

Gillette. Лезвия и бритвенные системы *Safety razors.* 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, эт. 8-9, 258-6265, ф.-3, -1, -97, www.gillette.com. 196140 С.-П., Пулковское ш. 54, 118-3666, -3, 303-9132, ф.-3, 118-3661, -7, www.gillette.com. Prudential Tower Building, Boston, MA 02199, USA, (617) 421-7000, ф.-123.

Golden Telecom. Услуги связи *Integrated communications services.* 103045 М., Трубная 12, эт. 8, 797-9300, 787-1000, ф. 797-9332, 787-1010, info@goldentelcom.ru, www.goldentelcom.ru, Александр Виноградов. 4121 Wilson Boulevard, эт. 8, Arlington, VA 22203, USA, (703) 236-3100, ф.-1.

Gold's Gym. Спортклуб *Sportclub.* 125284 М., Ленинградский пр-т 31, корп. 30, 931-9616, ф.-25, www.goldsgym.com, Vladimir Grumlik, Olessia Tregouet.

Golub. Недвижимость *Real estate investment.* С.-П., Невский пр-т 25, 326-2500, ф.-1.

Goodyear. Шины, автомобили, спецтехника *Autos, trucks, special cars production and sales.* 103006 М., Краснопresненская 2/4, корп. 13, эт. 2, 785-0470, ф.-67, www.goodyear.com, Michael Drescher. 1144 East Market Street, Akron, 011 44316, USA, (330) 796-2121, ф.-1817.

Halliburton. Нефтегазпром *Oil and gas field equipment and services.* 125445 М., Смольная 24Д, эт. 9, 755-8300, ф.-1, -2, -3, moscow.office@halliburton.com. 693000 Южно-Сахалинск, Карла Маркса 32, оф. 13, (4242) 74-2732, ф. 46-2774, -5, alexey.arenchenko@snc.ru, Алексей Аренченко. 10200 Bellaire Blvd., Houston, TX 77072-5299, USA, (281) 575-3921, ф.-371.

Heidrick & Struggles. Подбор руководящего персонала *Executive search.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 5, эт. 2, 937-6161, ф.-7, osu@h-s.com, www.heidrick.com, Marina Somers.

Hertz. Прокат автомобилей *Rent and leasing station.* 125319 М., Чернышевского 4, 937-3274, ф. 956-1621, sales@hertz.ru, www.hers.ru, Сергей Долматов. 119000 С.-П., аэропорт «Пулково», 324-3242, ф.-0, hertz-lcd@pclerlink.ru.

Hewlett-Packard. Компьютеры *Computer sales and services.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, 797-3500, ф.-1, www.hp.ru. 191104 С.-П., Артиллерийская 1, 279-6618, ф.-26, www.hp.ru, www.hp.com.

Hines. Недвижимость *Property management, realty projects, leasing.* 123056 М., Гашека 7, эт. 6, оф. 620, 785-0500, ф.-10, www.hines.com. Lee Timmins. 2800 Post Oak Blvd. Houston, TX 77056-6118, USA, (713) 621-8000, ф. 850-0733.

Hogan & Hartson. Юристы *Legal services.* 119034 М., Пречистенский пер. 14, корп. 1, 797-9900, ф.-611, www.hhlaw.com, Peter J. Pettibone. 555 Thirteen Street, N.W., Washington, DC 20004, USA, (202) 637-5600, ф.-910.

Honeywell. Автоматика для зданий, промышленности *Complex control solutions for buildings, industry, aviation.* 119048 М., Лужники 24, эт. 4, 796-9800, -1, ф.-94, -3, info@honeywell.com, www.honeywell.com, Александр Лебединский. 191194 С.-П., Захарьевская 31, 327-3242, ф.-1, info.customer@russia.honeywell.com, www.honeywell.com. 630099 Новосибирск, Красный пр-т 25, оф. 308, (3832) 11-9082, ф. 18-1993. Honeywell Plaza, Minneapolis, MN 55408-1792, USA, (612) 951-1000, ф. 576-2692.

IBM East Europe/Asia. Телеком *Information technology services.* 113054 М., Бахрушина 18, 940-2000, ф.-70, ibm_russia@ru.ibm.com, www.ibm.com, Penko Dinev.

ICN Pharmaceuticals. Фармпрепараты *Manufacture and sale of pharmaceuticals.* 119048 М., Усачева 24, 363-6600, -01, ф.-02, www.icnpharm.com, Milan Panic. 197376 С.-П., Аптекарьский пр-т 5, 234-2265, -0436, ф.-0261, Ирина Соловьева. 3300 Hyland Avenue, Costa Mesa, CA 92626, USA, (714) 545-0100, ф. 641-7268.

ICO. Телекоммуникации. М., 916-9816, ф. 956-7190, stan.cramton@ico.com, Stan C. Cramton.

Imageland. Издательство 109147 М., Марксистская 34/7, 911-6767, ф. 912-0004, sveta_p@imageland.ru Светлана Плотницкая, vlahadj@imageland.ru Владимир Хаджи.

Ingersoll-Rand. Промоборудование, пневматические инструменты *Supply of heavy machinery, compressors/compactors.* 123557 М., Пресненский вал 19, эт. 8, 933-0321, ф. 737-0148, Анатолий Болдин. 200 Chestnut Ridge Road, Woodcliff Lake, NJ 07675-8738, USA, (701) 573-0123, ф.-3425.

InSpace. Спутниковые технологии *Space and satellite technology consulting.* 103030 М., Краснопresненская 9, под. 3, 978-8565, -54, -69, ф. 978-8538, group@inspace.ru, ism@inspace.ru, www.inspace.ru, Михаил Топалов.

Institute of USA and Canada. НИИРАН. 121814 М., Хибный пер. 2/3, 291-1166, ф. 203-7017, iskran@glas.apc.org.

Intel. Микрочипы, коммуникационное оборудование *Microchips, networking and communication products.* 125252 М., Чапаевский пер. 14, 721-4900, ф.-5, www.intel.ru, Pavel Borokh. 603000 Нижний Новгород, Тургеньевская 30, (8312) 31-9010, ф.-7839, Владивосток, (4232) 44-33-94, Дмитрий Вознесенский.

Intermarc. Торговля *Trade & project development.* Владивосток, Станиковича 1, оф. 208-209, (4232) 49-14-06, -16, intermarc@msn.com, Mark Hopkins.

International Paper. Целлюлозно-бумажная промышленность *Cellulose-and-paper industry, paper production.* 113093 М., Люсиновская 36, корп. 1, 363-5038, -9, ф.-7, www.ipaper.com. 188961 Ленинградская обл., Светогорск, Заводская 17, (3585) 688-4000, ф.-900, Brian McDonald.

Internet Securities. Финансовая и экономическая информация *Providing financial and economic information in the Internet.* 103918 М., Газетный пер. 5, корп. 2, 229-6661, 937-7714, ф. 229-6606, info-ru@securities.com.ru, www.securities.com, Oleg Bevz.

Intertech. Инжиниринг, оборуд. для горнодобычи *Engineering, supply of analytical instruments, diagnostic equipment and mining equipment.* 119899 М., GSP-3, V-234, Воробьевы горы, МГУ им. М.В. Ломоносова, 939-3205, -6, ф. 932-7861, intmscw.msk@g23.telcom.ru, www.intertechcorp.net, Fred Ford. 660012 Красноярск, Гладкова 6, эт. 12, (3912) 36-1490, ф. 66-6786, Вячеслав Подшивалов. 3 Commerce Drive, Suite 301, Atkinson, NH 03811, USA, (603) 893-9566, ф.-279, sales@intertechcorp.net.

ISP – International Specialty Products. Химсырье для фарм. и пивоваренной пром. *Production of chemicals and raw materials for Cosmetic, Pharmaceutical and Brewing Industries.* 117313 М., Ленинский пр-т 95А, оф. 501-504, 232-0214, 132-4700 ф. 232-3385, ogerasimova@ispcorp.com, www.ispcorp.com, Александр Шишкин.

ISP Optics. Оптика *Optical lenses and materials.* 195009 С.-П., Кондратьевский пер. 2, 542-0417, ф.-244, www.ispoptics.com.

J.P. Morgan Bank. Банк. 115054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 1, 937-7300, ф.-34, www.jpmorganclia.com.

Johnson & Johnson. Представительство компаний: Cilag (предметы детской и женской гигиены), Janssen Pharmaceutical N.V. (лекарственные препараты), Ethicon (медоборудование и медикаменты). 113191 М., Бол. Тульская 43, 755-8350, ф.-9, www.jnj.com.

Jones Lang Lasalle. Недвижимость *International Real Estate Consultants.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 5, 737-8000, ф.-11, -2, moscowrussia@eu.joneslanglasalle.com, www.joneslanglasalle.ru, Michael Lange. One Battery Park Plaza, New York, NY 10004, USA, (212) 509-9600, ф. 344-0493.

Kelly Services. Подбор кадров *Personnel services.* 129110 М., пр-т Мира 33, корп. 1, 961-1407, ф.-8, kelly@kellycis.msk.ru, resume@kellycis.insk.ru, www.kellyservices.ru, Matthew Lgel. 191186 С.-П., Невский пр-т 11, оф. 6, 325-7300, ф.-1, resume@kellycis.spb.ru, www.kellyservices.ru.

Kimberly-Clark. Продукц. детской и женской гигиены *Supply of female and child hygiene, toilet soft paper.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1, эт. 5, 725-4383, ф.-4, www.kcc.com, Jonathan Tarr.

Kodak. Фото- и киноплёнки, рентгеновские плёнки *Photofilms, X-ray films, other materials and equipment for processing.* 119831 М., Мосфильмовская 1, корп. 3, 929-9166, -1, ф.-70, -62, www.kodak.com.ru, Ravi Patel.

KPMG. Аудит, бухгалтер, налогообложение, юридические вопросы *Audit and accounting; management consulting; tax, legal.* 121019 М., Гоголевский бул. 11, 937-4477, ф.-00, -99, kpmgmoscow@kpmg.ru, www.kpmg.ru, Roger Munnings. 198005 С.-П., Московский пр-т 19, эт. 4, 325-8348, ф.-7. Нижний Новгород, (8312) 75-95-00, ф.-1. 345 Park Avenue, New York, NY 10154-0102, USA, (212) 758-9700, ф.-819, www.kpmg.com.

Kraft Foods Продукты питания *Manufacturing and sale of food products*. 103006 М., Долгоруковская 7, эт. 8, 960-2480, ф.-90, Вадим Фомичев. 199323 Ленинградская обл., Ломоносовский р-он, пос. Голево, Волхонской ш. 7, 346-7620, ф.-4.

Kroll Associates Управление рисками *Business intelligence, corporate investigations and risk, management*. 107078 М., Бол. Спасская 4, корп. 2, оф. 1288, 280-8810, -9929, ф.-1371, kroll@aha.ru, Daniel Mead. 900 3rd Avenue, New York, NY 10022, USA, (212) 593-1000, ф.-2631, krollrussia@kroll-worldwide.com, www.krollworldwide.com.

Krovtex. Кровельные и гидроизоляционные системы фирмы «Карлайл» (США) *EPDM roofing and waterproofing systems (USA)*. 103051 М., 1 Колобовский пер. 11, 200-2540, -3788, ф.-4498, krovtex@awax.ru, www.krovtex.ru, Андрей Жученин.

Latham & Watkins. Юристы *Law company*. 123056 М., Гашека 7, эт. 9, оф. 900, 785-1234, ф.-5, www.lw.com, Anna Goldin. 633 West 5th Street, Suite 4000, Los Angeles, CA 90071-2007, USA, (213) 485-1234, ф. 891-8763.

Leathertouch Fabrics. Текстиль и фурнитура *Textile and furniture manufacturing and sales*. 197342 С.-П., Торжковская 4, эт. 2, 246-9600, 242-3929, ф. 325-2624.

LeBoeuf, Lamb, Greene & MacRae. Юристы *One of the most experienced international law firms in Russia; the practice emphasizes major international investments, natural resource development, financial transactions, privatization, litigation and regulatory matters*. 125009 М., Никитский пер. 5, 737-5000, ф.-50, info@llgm.ru, www.llgm.com, www.russianlaws.com, Brian Zimble, John Huhs, Jonathan Hines, Oleg Berger.

Lockwood Greene. Строительство. Дизайн *Consulting. Design. Construction*. 121099 М., Ногинский бул. 11А, 931-9177, ф.-8, lgi@lgi.ru, www.lg.com, Andrew Awad.

Lucent Technologies. Телеком оборудование *Telecommunications equipment*. 123100 М., Краснопресненская наб. 6, 974-1488, ф.-1509, www.lucent.ru, www.lucent.com, Дмитрий Каменский. 193036 С.-П., Жуковского 63, 329-8500, ф.-10.

Manpower. Подбор кадров, обучение *Representative (Human resources)*. 125124 М., 1 Ямского Поля 9/13, эт. 2, оф. 206, 937-3435, ф.-6, moscow@manpower.ru, www.manpower.ru, Владимир Ядкин, Татьяна Голубина. 191126 С.-П., наб. Обводного канала 93А, 324-4646, ф.-7, 201-5828 (international), spb@manpower.ru. 5301 North Ironwood Road, P.O. Box 2053, Milwaukee, WI 53217, USA (414) 961-1000.

Mars. Кондитерские, изделия и корма для домашних животных *Production and sales pastries and pets feed*. 142800 Московская обл., Ступино-1, 252-9500, ф.-880, Igor Salita. 191104 С.-П., Жуковского 63, 118-3777, ф.-8, Александр Демиденко. 690091 Владивосток, Семеновская 29, (4232) 30-0373, ф.-4, Евгений Сапренко.

Mary Kay Cosmetics. Декоративная косметика *Full line of skin care products and color cosmetics throughout Russia*. 125195 М., Смольная 24Д, эт. 16, 705-9311, -93, ф.-99, helpdesk@marykay.ru, www.marykay.ru, Julie Rasmussen. 16251 North Dallas Parkway, Dallas, TX 75248, USA, (972) 687-6300, ф.-1607. 193036 С.-П., Лиговская 10, оф. 138, 118-1138.

McDermott, Will & Emery. Юристы *Law company*. 103051 М., Садовая Самотечная 27/24, 792-5270, ф.-1, Gennadiy Khareyn. 191186 С.-П., Волынский пер. 1/36, 346-7990, ф.-1. 227 W. Monroe Street, Suite 4400, Chicago, IL 60606-5096, USA, (312) 372-2000, ф. 984-7700.

McGuire Woods. Юруслуги (для организаций) *Legal services for organizations only*. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, эт. 11, 937-0774, ф.-6, nstepanova@mcguirewoods.com, www.mcguirewoods.com, Игорь Жигачев, Александр Христофоров. 191031 С.-П., Казанская 44, оф. 833, 326-1840, -1, ф.-3, Anna N. Kostyra.

McKinsey. Консалтинг *Management consulting*. 121019 М., Бол. Афанасьевский пер. 8/3, 232-9300, ф.-1, moscow@mckinsey.com, www.mckinsey.com, Eberhard von Lohneysen. МСК 308, 55 East 52nd Street, Pmb 295, New York, NY 10022, USA, (212) 803-0178, ф.-9.

Merck Sharp & Dohme. Фармацевтика *Pharmacy (medicines)*. 121059 М., Бережковская наб. 2, эт. 2, 941-8275, ф.-6, www.merck.com, Atle Flo.

Micromax. Компьютерные сети *Industrial control computers, wireless communications, computer networks*. 121293 М., Ген. Ермолова 2, 148-1617, -3829, ф.-3742, info@micromax.com, www.micromax.ru, Валерий Карманов. 190121 С.-П., а/я 128, 325-9284, info@micromax.com. 29 Broadway, New York, NY 10006, USA, (202) 968-1060, ф.-2, info@micromax.com, www.micromax.com.

Microsoft. Программное обеспечение *Software for personal computers*. 125252 М., Чапаевский пер. 14, а/я 70, 967-8585, ф.-00, russia@microsoft.com, www.microsoft.com/rus, Ольга Дергунова. One Microsoft Way, Redmond, WA 98052-6399, USA, (425) 882-8080, microsoft.com.

Mobil Petroleum Marine Lubricants. *Supply of marine premium quality lubricants*. 191104 С.-П., наб. Мойки 14, оф. 3, 312-0924, ф.-41. 690059 Владивосток, Верхнепортовая 46, (4232) 51-7700, -02, ф.-35, www.mobil.com, Геннадий Гловацкий. 3225 Gallows Road, Fairfax, VA 22037-0001, USA, (703) 846-4677, ф.-5743, Roland Frey.

Monsanto. Средства защиты растений, семена и с/х оборудование *Sales insecticides, seeds, agricultural equipment*. 129090 М., пр-т Мира 26, корп. 5, 933-5920, ф.-1, www.monsanto.com, Геннадий И. Еремин. 600 13th Street NW, Suite 660, Washington, DC 20005, USA.

Morgan Stanley. Инвестбанк *Investment Bank*. 123056 М., Гашека 7, оф. 300, 785-2200, ф.-29, -28, www.morganstanley.com.

Moscow University Touro. Образование *Education*. 103062 М., Подсо-сенский пер. 20/12, 917-4169, -3322, -5539, -5341, ф.-5348, admn@touro.ru, www.touro.ru, Renee Lekach.

Motorola. Телеком *Telecommunications, computers, periphery*. 123056 М., Гашека 7, корп. 1, 785-0150, ф.-60, www.motorola.ru, Борис Борисов. 191104 С.-П., Артиллерийская 1, 329-1900, ф.-12.

Novell Irland Software. Сетевое программное обеспечение *Networking software, solutions for Intranet, Internet and small business*. 121059 М., Бережковская наб. 2, эт. 5, оф.-524, 941-8073, -5, ф.-66, www.novell.ru, Константин Чикин. 1555 N. Technology Way, Orem, UT 84057, USA, (801) 222-6000, ф. 453-1267.

Occidental. Нефть *Petroleum exploration and development*. 103031 М., Бол. Дмитровка 10/2, корп. 4, 725-4220, ф.-1, moscow_message_center@oxy.com, Gerald W. Ellis. P.O.Box 27570, 5 Green Way Plaza, Suite 2400, Houston, TX 77046, USA, (713) 215-7000.

Open Society Institute. Благотворительный фонд *Charitable foundation*. 113184 М., Озерковская наб. 8, 787-8811, ф.-22, Екатерина Гениева. 190000 С.-П., Конногвардейский бул. 7, 325-9652, ф.-756. New York 400 West 59th Street, New York, NY 10019, USA, (212) 548-0600, ф.-4600.

Oracle Netherland. Программное обеспечение, обучение, консалтинг *Computer software, education, consulting*. 119435 М., Савинская наб. 15, 258-4180, ф.-90, oracle@ru.oracle.com, Борис Щербаков, Лидия Гречина. 191123 С.-П., Шпалерная 36, 118-3707, www.oracle.ru.

Otis. Лифты и эскалаторы *Manufacturing, Installing, Servicing, Repair and modernization of elevators and escalators*. 125171 М., Войковский пр. 24, 974-2440, 721-1733, 974-2441, 721-1718, otis_russia@otis.com, www.otis.com, Виталий Белустин. 198095 С.-П., Химический пер. 14, 252-1185, -3758, 346-6121, ф. 252-5315, www.otis.com, Владимир Маров. 10 Farm Springs Road, Harmington, CT 06032, USA, (860) 676-6000, ф.-970. 630128 Новосибирск, Кутателадзе 18, (3832) 39-6306, -7. 656062 Барнаул, Попова 68, (3852) 52-4143. 236001 Калининград, Бакинская 2А, (0112) 45-7070, -1, ф.-60. 420034 Казань, Декабристов 133, (8432) 55-0338, 41-2101. 680009 Хабаровск, Хабаровский пер. 2, (4212) 37-6668, 2315. 350075 Краснодар, 2 Пятилетки 21/1, (8612) 33-8626, 414, ф. 39-3992. 660075 Красноярск, Маршака 3, оф. 415, (3912) 29-3763, ф. 21-4041. 603024 Нижний Новгород, Бойновский пер. 17, (8312) 36-6391, 2261. 644024 Омск, Броз Тито 2, оф. 515, (3812) 31-6508. 443056 Самара, Самарская 203, (8462) 42-4730. Томск, Иркутский тракт 83, (3822) 66-5833. 676080 Тунда, Школьная 29, (41656) 2-7242. 450054 Уфа, Лесотехникума 4, (3472) 33-4439. 690069 Владивосток, пр-т 100-летия Владивостока 116, (4232) 31-9721. 400075 Волгоград, Шопена 21, (8442) 35-9204, ф. 35-8371. 620000 Екатеринбург, Куйбышева 95, оф. 301, (3432) 62-4733, ф. 62-5416.

Panalpina World Transport. *transportation services*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 426, (4242) 72-7173, 46-2885, pmuus@snc.ru, Kristi Hopper.

PepsiCo. Безалкогольные напитки *Soft drink manufacturer and distributor*. 141580 Московская обл., Солнечногорский р-он, СЭЗ «Sherrizon» 1, 797-6100, ф.-1, www.pepsi.ru, Barry Shea. 194292 С.-П., Верхний пр. 5, оф. 2, 329-9700, ф.-1. 400075 Волгоград, 51 Гвардейская 1А, (8442) 35-5548. 603603 Нижний Новгород, Федосенко 57, (8312) 23-9444, ф.-804. 680000 Хабаровск, тургенева 73, (4212) 34-8880, ф.-414, oleg@pepsi.khv.ru, Олег Рыбаков. 700 Anderson Hill Road, Purchase, NY 10577, USA, (914) 253-3533.

Perkin-Elmer. Инструментальная аналитика. 119334 М., Косыгина 19, 935-8888, ф. 564-8787, kjsesl@eur.perkin-elmer.com, www.perkin-elmer.de, Сергей Киселев.

Philip Morris. Табачная компания *Tobacco company*. 103068 М., Тверская 22/2, корп. 1, 705-9220, 797-9990, -7, ф. 705-9222, 797-9999, www.philip-morris.com, Mark Duerst. 800 Westchester Avenue, NY 10573-1301, USA, (914) 335-9216, ф.-974. 193019 С.-П., наб. Мойки 36, 346-8282, ф.-3. 198323 Ленинградская обл., Ломоносовский р-он, пос. Горелово, Волконское ш. 7, 118-4545, ф.-6.

Pioneer First-Company for the Management of Investment Funds. Паевые фонды, инвестиционная компания *Investments in Russian markets: Mutual Funds, brokerage for institutional investors*. 103918 М., Газетный пер. 5, 960-2903, ф.-5, pfirst@pioneer.ru, Петр Павленко. 60 Slate Street, Boston, MA 02109-IS20, USA, (617) 742-7825.

Planet Fitness. *Fitness center*. 191123 С.-П., наб. Робеспьера 12, 327-2661, ф.-2.

Platinum. *Software development information technology*. 190000 С.-П., Гороховая 3, оф. 17, 315-9300, 325-8978, -08, -00.

Pricewaterhousecoopers. Аудит, бухгалтер, консалтинг *Full service accounting and audit*. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 5, 967-6000, ф.-1, www.pwcglobal.com, Richard Buski. 191126 С.-П., Достоевского 19/21, 326-6969, ф.-99. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 214, (4242) 72-74-63, -73-44, valery.bespalov@ru.pwcglobal.com, Валерий Беспалов.

Procter & Gamble. Товары народного потребления *Consumer good production and supply*. 109004 М., Таганская 19, эт. 2, 258-5888, -7, ф.-00, -79, www.procterandgamble.ru, Laurent Philippe. 199034 С.-П., 13 Линия 14, эт. 3, 118-1992, -3, ф.-18. 680023 Хабаровск, Краснореченская 100, (4212)21-5970, 29-4238, director@apkh.khv.ru, Юрий Владимиров.

R&R Advertising. Рекламное агентство *Advertising agency*. 101000 М., Кривоколенный пер. 12, корп. 1, 258-4409, ф.-54, rrmoscow@aol.com, www.rrmoscow.com, Mark Slater, 140 N. Ruth Street, Suite 908, St. Paul, MN 55119, USA.

Radio Free Europe/Radio Liberty. Представительство. 103006 М., Староименовский пер. 13, корп. 11, 973-0640, -44, ф.-39, Елена Глушкова.

Radisson Slavjanskaya Hotel. Гостиница *Hotel, restaurants ami Hcallh Club management*. 121059 М., Бережковская наб. 2, 941-8020, ф.-00, 956-9870, radissonhotel@mosbusiness.ru, www.mosbusiness.ru, Ralhjen Joergen. Radisson Sas Hotel. Отель *Hotel*. 191025 С.-П., Невский пр-т 49, 322-5000, ф.-1, www.radissonsas.com. P.O.Box 59159, Minneapolis, MN 55459-8204, USA, (800) 333-3333, (612) 449-1106, ф.-3400, Carlson Parkway.

Raytheon. Межправительственная программа, «Совместное уменьшение угрозы» *Intergovernmental program*. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, 755-8440, ф. 777-6801, Mark Beha. 12160 Sunrise Walley Drive, Reston, VA 20191, USA, (703) 295-2234.

Renaissance. Гостиница *Hotel*. 129110 М., Олимпийский пр-т 18/1, 931-9000, -9833, ф.-076, -876, Moscow_Ren_Sales@co.ru, www.renaissance-hotels.com/mowrn, Finn Rasmussen.

RHR International Ecopy. 107066 М., Новорязанская 36, корп. 1, 933-5325, -26, 261-3628, ф.-2317, ecopy@online.ru, www.rhrecopy.ru, Владимир Столин.

Robertson & Blums. Финучет *Financial and enterprise management software*. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1А, эт. 9, 937-0484, 748-3741, ф. 937-0483, 748-3742, marketing@RobertsonBlums.com, www.RobertsonBlums.ru, Екатерина Шапочка. 4643 South Ulster Street, Suite 800, Denver, CO 80237, USA, (303) 220-5397, ф.-277, Scott Thomas Robcrtson. 191123 С.-П., пр-т Чернышевского 11, оф. 22, 327-2684, www.robertsonblums.ru, www.robertsonblums.com.

Rohm and Haas. Химикаты *Chemicals*. 121069 М., Целебный пер. 19А, 726-5929, 291-0845, ф. 726-5916, www.rohmhaas.com, Михаил Щюков. 100 Independence Mall West, Philadelphia, PA 19106-2399, USA, (215) 592-3000, ф.-377.

Rose Creative Strategies. Реклама, маркетинг *Advertising, marketing, public relations*. 123100 М., 1 Красногвардейский пр. 9, эт. 3, 256-1688, -89, -90, 956-7885, ф.-2, info@rose.ru, www.rose.ru, John Rose, Галина Савина.

Rosenbluth. Деловой туризм *Travel management company*. 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, 213-9230, ф.-1, Ольга Белоусенко. 2401 Walnut Street, Philadelphia, PA 19103-4390, USA, (215) 977-4839, ф.-026.

Roy International Consultancy. Корпоративные информационные системы *Distributed corporate information systems, automatization systems, etc*. 119034 М., Смоленский бул. 4, эт. 1, 246-4439, -5892, -8425, ф.-7955, www.roy.co.ru, Dr. Cherian Eapen. 8618 Chukar Circle, Fountain Valley, CA 92708, USA, (714) 963-8570, ф.-638,

RTDMC/Indico. Инвестиции в области телекоммуникаций *Investing in telecommunications*. 119048 М., Усачева 33/2, корп. 3, 245-5900, ф.-10, www.indigo.ru, Garth Self.

Russin & Vecchi. Юристы *Law Company*. 109017 М., Бол. Ордынка 60/2, 959-1288, -94, 953-4753, -79, ф. 959-1290, lawyers@russinvecchi.ru, www.russinvecchi.com, Jonathan Russin, Сергей Лазарев. 690091 Владивосток, Суханова 3, оф. 21, (4232) 26-0465, -1015, ф. 22-6505, William Rudy. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 610 (4242) 72-6786, -7, ф.-58, russinvecchi@snc.ru, Kregg Halstead, Денис Макаренко. 815 Connecticut Avenue, N.W., Suite 650, Washington, DC 20006, USA, (202) 822-6100, ф.-1.

Russian-American Christian University (RACU). Образование в области бизнес-экономики и социальной работы *Education r business, economics and social spheres*. 117420 М., Новые Черемушки, кв. 29/30, корп. 5, (ул. Наметкина), 719-7818, -32, ф. 719-7843, racumoscov@racu.ru, www.racu.ru, John Beinbaum. P.O. Box 2007, Wheaton, MD 20915-2007, USA, (301) 681-1456.

Salans Hertzfeld & Heilbron. Юристы *Law Company*. 103009 М., Газетный пер. 17/9, эт. 11, 258-3444, ф.-77, moscow@salans.com, www.salans.com, Евгения Тарасова. 191186 С.-П., наб. реки Мойки 36, эт. 8, 325-8444, -54, www.salans.com. 620 5th Avenue, New York, NY 10020, USA, (212) 632-5500, ф.-55.

Sas Institute. Программное обеспечение. *Software*. 109240 М., Николаямская 13, 937-4151, ф.-5, russas@rus.sas.com, www.sas.com, SAS Campus Drive, Cary, NC 27513, USA, (919) 677-8000, ф.-4444.

SC Johnson. Бытовая химия, товары народного потребления *Trade company (Consumer goods and chemicals)*. 113054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 1, 937-5121, ф.-0, www.scj.com, Franck Benhamou. 1525 Howe Street, Racine, WI 53403, USA, (262) 260-2000, ф.-133.

Scott-European Corporation. Медоборудование *Wholesale distribution in medical and hospital equipment*. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, оф. 502, 258-1955, -3, -4, -2, -1, ф.-68, -1706, sec-info@mtu-net.ru, www.mtu-net.ru/medical, Андрей Зеленов.

Skadden, Arps, Slate, Meagher & Flom. Юристы *Legal services*. 103009 М., Дегтярный пер. 4, корп. 1, 797-4600, ф.-1, adecort@skadden.com, www.skadden.com, Andre De Cort. Four Times Square, New York, NY 10036-6522, USA, (212) 735-3000, ф.-2000.

Sovlink. Финуслуги *Trade Finance, Structured Finance, Mergers & Acquisitions Advisory*. 119992 М., Кремлевская наб. 1, корп. 2, 967-1300, ф.-3, -12, bob@sovlink.ru, www.sovlink.ru, Дмитрий Пяткин. 475 Wall Street, Princeton, NJ 08540, USA, (609) 497-2900, ф.-70, TJ.English@sovlink.com.

The Eurasia Foundation. Фонд *Fund*. 119992 М., Волхонка 14, эт. 4, 956-1235, ф.-9, efmoscov@eurasia.msk.ru, www.eurasia.msk.ru, Ольга Лапинова. 1350 Connecticut Avenue, N.W., Suite 1000, Washington, DC 20036, USA, (202) 234-7370, ф.-7, eurasia@eurasia.org.

The PBN Company. Связи с общественностью *Strategic communications. Government relations, Public affairs*. 123056 М., Красина 14, корп. 2, 745-8700, ф.-1, pbnrussia@pbnco.com, www.pbnco.com, Михаил Гончаров. 2000 1 Street N.W., Suite 835, Washington, DC 20036, USA, (202) 466-6210, ф.-05, pbnwashde@pbnco.com, Paul Nathanson.

The US Russia Investment Fund. Инвестиционный фонд США-Россия. 115054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, 960-3131, ф.-2, reception@delta-car.ru, www.deltacar.ru, David Jones. 191011 С.-П., Итальянская 5, 315-7035, ф.-8264, ikarashev@tusrif.spb.ru, www.tusrif.spb.ru.

Trident Group. Управление рисками *International risk assessment and risk management consultancy*. 117119 М., Ленинский пр-т 42, под. 2, оф. 2244, 938-7860, ф.-8072, yurako@aol.com, Евгений Пшеничный. 1901 Fort Myer Drive, Suite 1104, Arlington, VA 22209, USA, (703) 351-5800, ф.-6800.

U.S. Dental Center. Стоматология *American dental care* 103009 М., Бол. Дмитровка 7/5, корп. 2, 933-8686, ф.-7, info@usdentalcare.com, www.usdentalcare.com, Robert W. Courtney.

United Technologies. Научно-техническая продукция для аэрокосмической и энергетической отраслей *High technology products (Aerospace, Construction, Energy)*. 103287 М., Петровско-Разумовский пр. 19/1, эт. 5, 755-8388, ф.-

7, www.uto.com, Richard Brody, Наталья Чистякова. 1401 Eye Street N.W., Suite 600, Washington, DC 20005, USA, (202) 336-7476, ф.-530.

USA Poultry and Egg Export USA Council (USAPEEC). Совет США по экспорту домашней птицы, яиц *USA Poultry & Egg Export Council, Moscow Office*. 103051 М., 1 Колобовский пер. 6, корп. 3, 795-0660, ф.-1, usapeec@usapeec.ru, www.usapeec.ru, Альберт Давлеев. 2300 West Park Place Blvd., Suite 100, Stone Mountain, GA 30087, USA, (770) 413-0006, ф.-7, usapeec@usapeec.org.

Vinlund. Международные грузоперевозки, таможенные и складские услуги *International cargo transportation, customs and warehousing services*. 129164 М., Ярославская 8, корп. 3, оф. 504, 933-3777, 234-1697, ф. 933-3778, -9, info@vinlund.ru, Peter Vins.

Vinson & Elkins. Юристы *Law Company*. 123001 М., Спиридоновка 16, эт. 2, 956-1995, ф.-6, www.velaw.com, Наталья Морозова. 2300 First City Tower, 1001 Fannin Street, Houston, TX 77002-6760, USA, (713) 758-2222, ф.-346.

Wackenhut. Безопасность для коммерческих и пром. предприятий, частных лиц *Diverse array of security and related services to commercial and industrial organizations and individuals*. 129010 М., Грохольский пер. 28, 933-1240, ф.-1, wacken@dol.ru, www.wackenhut.ru, Николай Бойко, Александр Обойдикин. 4200 Wackenhut Drive, Palm Beach, Gardens, FL 33410-4243, USA, (561) 622-5656, ф. 691-6721. 193024 С.-П., Мутнинская 1/20, 110-2240, ф.-1, prwacken@peterlink.ru, Александр Козлик. 693000 Южно-Сахалинск, Амурская 62А, оф. 106, (4242) 74-1560, ф.-395, wackensakh@e-mail.ru, Roman Mudrov.

Ward Howell. Подбор руководящего персонала *Executive search*. 123022 М., Бол. Трехгорный пер. 15, 956-6845, 252-0132, ф.-1982, info@whru.com, www.wardhowell.ru, Michael A. Tarran, Сергей Воробьев. 197042 С.-П., 1 Березовая аллея 5А, 234-3633.

Western Union. Денежные переводы *Money transfers*. М., 797-2187, -94, -97, ф.-88, bank@westernunion.ru, www.westernunion.ru.

White & Associates. Регистрация американских и офшорных компаний, юридические и иммиграционные услуги *American and off-shore companies registration and accreditation, immigration and legal services*. 119034 М., Пречистенка 40, корп. 3, оф. 310, 246-4842, 1432, white@bridgewest.com, www.bridgewest.com. Kenneth White. Волгоград, пр-т Ленина, (8442) 34-2404, Нина Фомкина. Якутск, Маяковского 19, оф. 19, (4112) 46-5549, Олег Новиков.

White & Case. Юристы *Law Company*. 103009 М., Романов пер. 4, эт. 5, 787-3000, info@moscow.whitecase.com, www.whitecase.com, Нуйн Verrier. 1155 Avenue of the Americas, New York, NY 10036-2787, USA, (212) 819-8200, ф. 354-8113.

Wrigley. Жевательная резинка *Chewing-gum production and sales*. 123060 М., Маршала Мерецкого 3, 258-6200, ф. 721-1008, 258-6207, www.wrigley.com, Игорь Савелин. 191014 С.-П., Солдатский пер. 6, оф. 1, 346-7900, ф.-2, Алекс Рук. 196240 Ленинградская обл., Пулковское ш. 48, (фабрика). 690001 Владивосток, Абрековская 8А, (4232) 30-0030, -40. 680000 Хабаровск, Калинина 27В, (4212) 294-206. 410 N. Michigan Avenue, Chicago, IL 60611-4287, USA, (312) 644-2121, ф.-3.

Xerox. Копировальные аппараты, офисное оборудование *Copying machines, electronic typewriters, office equipment*. 101000 М., пер. Огородная Слобода 5, 956-4350, -3700, ф. 232-6666, info@xerox.ru, www.xerox.ru, Игорь Симонов. 197101 С.-П., Бол. Монетная 16, 325-2944, ф.-9, Владимир Лавров. 630099 Новосибирск, Красный пр-т 28, оф. 501, (3832) 11-90-29, -30, 18-24-65, -6, -7, Алексей Михайлапов.

York. Отопление, вентиляция, оборуд. для промышленного холода *Heating, ventilation, air conditioning systems, industrial refrigerators*. 121170 М., Поклонная 14, 232-6660, ф.-1, york@york.com.ru, www.york.ru, Александр Пронин. 631 South Richland Avenue, P.O. Box 1592, Mail Code 361G, York, PA 17405-1592, USA. 197101 С.-П., Дивенская 3, 325-4441, -3738, ф.-9. 603005 Нижний Новгород, Алексеевская 26, оф. 208, (8312) 35-1903.

Другие ам. фирмы в РФ

3COM Europe. Телеком *Telecommunications*. 125252 М., Чапаевский пер. 14, вх. 1, 258-0940, ф.-1, russiajfo@eur.3com.com, www.3com.ru, Vitaliy Fridlyand.

A&T Trade. Звуковое, сетевое оборуд. и музыкальные инструменты *Distribution and installation of professional recording, sound, reinforcement and lighting equipment, musical instruments*. 109028 М., Покровский бул. 3, 796-9262, ф.-

6. 8383 Wilshire Blvd., #425, Beverly Hills, CA 90211, USA, (323) 951-9114, ф.-6.

Abbott Laboratories. Фармпрепараты и детское питание *Supply offarmaceuticals and baby foods*. 103031 М., Дмитровский пер. 9, эт. 2, 258-4270, ф.-1, abbott@online.ru, www.abbott.com, Дмитрий Каложкин. Park Road, Abbott Park, IL 60064-3500, USA, (847) 937-6100, ф.-1511.

ABB. Электротехническое оборуд. *Global leader in power and automation technologies, electric equipment*. 117997 М., Профсоюзная 23, 960-2200, ф.-1, marketing@ru.abb.com, www.abb.com, www.abb.ru, Михаил Чесноков. Иркутск, Лермонтова 130, оф.232, (3952) 42-3523, 56-4884, ф. 42-3441, alexei.ushakov@ru.abb.com, Алексей Ушаков. 263 Treser Blvd., One Stamford Plaza, Stamford, CT 06901, USA (203) 961-7820, ф.-13.

Acie/Bureau of Education and Cultural Affairs. Некоммерческая организация *Non-profit organization*. Владивосток, Океанский пр-т, (4232) 22-37-98, actrvlad@online.marine.ru, www.actr.org,

ADM – Archer Daniels Midland. Переработка сельхозпродукции *Processing of agricultural products*. 123242 М., Конюшковская 26, корп. 1, оф.1, 252-2155, ф. 933-4650, Владимир Моряков. P.O. Box 1470, Decatur, IL 62525, USA, (217) 424-5200.

Administrative Exchange. *Representative office provides business consulting services*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 517А, (4242) 72-78-95, ф.-3, Elena Reep

Advecs. Недвижимость *Real estate services and consulting*. 191123 С.-П., Фурштатская 42, оф. 2, 275-0927, -0880, ф. 325-8020, 273-7741, www.advecs.ru.

Adventa Lowe. Реклама *International Advertising Agency*. 121019 М., Мал. Знаменский пер. 8, эт. 6, 937-5270, ф. 203-4135, adventa@moscow.aplnet.com, Alexander Brener

Adventist Health Center. Стоматология *Western dental care*. 117036 М., пр-т 60-летия Октября 21А, 126-7554, -7906, ф.-8767, advhlthl@online.ru, Charles Prowant. Loma Linda University, Loma Linda, CA 92354, USA, (909) 558-1000, ф.-4577, quicola@sd.llu.com, Quint Nicola.

Aig Investment Bank. Банк. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 4, эт. 3, 258-3650, ф.-63, postmaster@aigib.ru, www.aig.com, Виктор Ромашов. Aig Inc., 70 Pine Street, New York, NY 10270, USA, (212) 770-7000.

AIG. Страхование *Insurance* 103009 М., Тверская 16/2, 935-8950, ф.-52, -77, aig.russia@aig.ru, Jon Starkey. 191019 С.-П., Достоевского 19/21, 320-3888, ф.-9, rusaigstp@pop3.rcom.ru, Сергей Буднов. American International Group. 80 Pine Street, New York, NY 10005, USA, (212) 770-2700, ф. 422-2118.

AIG-Brunswick. Фонд прямых инвестиций *Direct - equite investment fund*. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, эт. 9, 961-2000, ф.-1, irodiono@aigbruns.com, Иван И. Родионов, Bengamm Wilkening.

Akos Joint-Stock. 690078 Владивосток, Союзная 28, (4232) 25-4586, -02, -507, 42-8478, ф. 25-8806, -5422, akos@gin.global-one.ru, Ольга Шкарупина.

Al Air. Авиакомпания *Airline*. 121059 М., Бережковская наб. 2, оф. 411, 941-8099, ф.-8, Liudmila Bratash. 1013 Center Road, Wilmington, DE, USA.

Ambiz. Офисное оборудование и канцтовары *Office supplies*. 115230 М., Варшавское ш. 46, эт. 5, оф. 522, 931-9166, 424-7326, ф. 931-9167, 424-7335, Петр Троицкий. RR1, Box 635-C, Brownfield, Dean Kctcham, ME 04010, USA, (207) 935-2626, ф.-32.

American Bar Association Central & East European Law Initiative - CEELI. Содействие правительству в проведении судебно-правовых реформ *Assistance to Government law reform efforts*. 121069 М., Поварская 20, оф. 32, 956-6303, ф.-4, abamos@online.ru, Christopher Scot. 443013 Самара, Чернореченская 61А, эт. 5, (8462) 41-73-91, abasam@hippo.ru. 740 15th Street N.W., Washington, DC 20005-1009, USA, (202) 662-1950, ф.-1597.

American Broadcasting Company ABC New. Телекомпания *Representative ABC News Intercontinental*. 121019 М., Бол. Афанасьевский пер. 7, 232-3737, ф. 202-5827, Tomas Rolsky.

American Business Center. *The ABC provides business counseling and facilitation services to U.S. companies*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 517А, (4242) 72-71, -24, -25, abcsakh@fraec.org, www.fraec.org/abc.html, Jeff Valkar.

American Montessori International School. Школа *School*. С.-П., Шевченко 26, 356-3446, 312-7588, Karen Young.

American Russian Center. Деловые консультации и обучение *University of*

Alaska and USAID sponsored orgamzulpionprovuling educational programs, business consultations. 693000 Южно-Сахалинск, Ленина 296, оф. 1, (4242) 72-5353, -32-985, -30-696, 3-2985, -0696, postmaster@arc.sakhalin.ru, ekonkina@arc.sakhalin.ru, www.arc.sakhalin.ru, www.uua.alaska.edu/arc, Наталья Иванова. 680056 Хабаровск, Герасимова 32А, эт. 4, (4212) 34-2821, arc@raec.khv.ru, Тамара Силукова. 3211 Providence Drive, Anchorage, AK99505, USA, (907) 786-4300, ф.-19, AYARC@UAA.Alaska.edu.

Amrstrans/Lynden. Транспортные услуги Transportation and shipping. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 439, (4242) 72-7895, -96, ф.-93, lyndenev@krijijonsrvcive.ru, Eric Vrcsesi. 18000 Pacific Hwy, Seattle, WA, USA, (206) 447-4300, ф.-60, Dave Richardson.

Amur Machinery. Техника компании Caterpillar Machinery, Caterpillar dealer. 693009 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 224, (4242) 727-211, ф. 728-386, amssakhalin@dfc.ru, Вадим Снетков.

Andersen. Бухучет, налогообложение, консультации в области бизнеса, юридическое обслуж., центр профобучения Accounting, fax ana business advisory services, legal services, profes-sional education center. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 2, 755-9700, ф.-10, www.andersen.com, Hans J. Horn. 191011 С.-П., 5 Итальянская 5, 325-8625, ф.-6, Ольга Ливинова. 630099 Novosibirsk, Красный пр-т 25, (3832) 11-90-07, ф.-8, Михаил Хачатурян.

Arctic Camps & Equipment. Гражданское строительство на Севере Project management & construction, housing complexes production. 693000 Южно-Сахалинск, А. Букли 38, оф. 31, (42422) 3-2946, ф. 72-5626, arcticbranch@sakhalin.ru, Ирина Беликова. 9312 Vaguard Drive, #200, Anchorage, AK 99507, USA, (907) 522-2425, ф.-6, modular@alaska.net.

ARK Thompson. Рекламное агентство Full-Service Advertising Agency. 129010 М., Олимпийский пр-т 16, корп. 1, оф. 15, 926-5521, ф. 974-2181, contact@jwv.ru, www.jwv.ru, Gabriel Fulopp.

Armorgroup DSL Eurasia. Безопасность Security services. 119034 М., Хилков пер. 6, 290-5900, ф. 201-7865, www.armorgroup.ru, www, armorgroup.com.

Armstrong. Материалы для пола и подвесных потолков Production of construction materials for suspended, ceilings and floor installation. 125252 М., Чапаевский пер. 14, 792-3424, ф.-3, cis-info@armstrong.ru, www.armstrong.ru, Алексей А. Пашкин.

ART. Графика, фотодизайн, полиграфия Graphic & photo design, polygraphy. Владивосток, Петра Великого 4, оф. 27, (4232) 26-5168, 30-0336, fort@online.vladivostok.ru, Александр Колесов. 134 W. 15th Avenue, Anchorage, AK 99501, USA, (907) 258-9900, ф.-2001. 2107 Elliott Avenue, Suite 202, Seattle, WA 98121, USA, (206) 374-0095, ф.-6.

Atroon. Информация о мировом финансовом рынке Global finance information supply and Relevant innovative Technologies. 127057 М., Чапаевский пер. 6, корп. 1, 157-3551, atroonl@co.ru, www.adcrorex.com, Вячеслав Ермошин.

Avaya. Телекоммуникации Telecommunications network system development. Equipment and delivery. 193036 С.-П., Жуковского 63, 329-7200, ф.-1, www.avaya.ru, www.avaya.com.

Baker Hughes. Нефтегазпром Supply of equipment for oil and gas industry. 125167 М., Ленинградский пр-т 36, оф. 630, 945-3080, ф. 213-3976, william.burhans@bakerhughes.com, www.bakerhughes.com, William Burhans. 3900 Essex Lane, Suite 1200, Houston, TX 77027-5177, USA, (713) 439-8600, ф.-99. Южно-Сахалинск, Шлакоблочная 24, (4242) 72-8667, ф.-8, Александр Попов.

Baltic Communications. Телеком Telecommunications company. 190000 С.-П., Конногвардейский бул. 4, 315-0073, ф. 314-8660, www.baltele.com.

Bates Viag Saatchi & Saatchi Advertising. Реклама, связи с общественностью Representative of Bates Worldwide, Inc., Saatchi & Saatchi. 121359 М., Ак. Павлова 25, эт. 5, 737-8677, ф.-89, resection@bates-saatchi.ru, Юлия Бондаренко. 405 Lcxington Avenue, New York, NY 10174, USA, (212) 297-7000, ф. 986-0270.

Baxter. Медоборудование Production ami sale of medical equipment. 123007 М., Розанова 10, корп. 1, эт. 5, 956-3839, ф.-40, russia@baxter.com, Алексей Кошкин. 680028 Хабаровск, Фрунзе 121, оф. 32, (4212) 30-9305, vpranzhinsky@hotmail.com, Валентин Панжинский. 8350 N.W. 52nd Terrace, Suite 300, Miami, FL 33166, USA, (305) 222-6200, ф.-22.

BDI Pharmaceuticals. Лекарства без рецепта Manufacture and distribution of non-prescript ion drugs. 193019 С.-П., Второй Лях 4, 567-8088, ф.-0009, www.bdip.com.

BDO Rufaudit. Консалтинг и аудит International accounting & financial consulting firm. 103045 М., Колокольников пер. 2/6, 208-6668, ф.-713, 955-2375, bdorufaudit@bdo.ru, Alexey Ruf. 233 N. Michigan Avenue, Suite 2500, Chicago, IL 60601, USA, (312) 856-9100, ф.-1379. 191186 С.-П., Казанская 44, оф. 58В, 326-1855, ф.-60, raspb@mail.wplus.net, Галина Маськова. 683006 Петропавловск-Камчатский, Карла Маркса 35, (4152) 25-4822, bering@real.kamchatka.ru, Наталья Калинина. 432071 Ульяновск, Матросова 24, (8422) 31-3967, ф.-8258, rufaudit@pop.ul.ru, Анна Толзарова. 450078 Уфа, Кирова 91, (3472) 53-6501, ф.-031, rustamm@ufa.ru, Светлана Нугнева.

Bechtel. Инжиниринг и строительство Engineering and construction company. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 1А, эт. 7-8, 961-3020, ф.-15, www.bechtel.com.

Belam. Телеком Telecommunication. 103009 М., Бол. Дмитровка 9, корп. 9, 929-9963, belam@belam.ru, Александр Новиков. 411 Hackensack Avenue, Hackensack, NJ 07601, USA, (201) 488-2500, ф.-8778.

Bellingham-Vladivostok. Складирование замороженных продуктов Warehousefacilities for frozen food; food products storage and distribution. 690043 Владивосток, Березовая 25, (4232) 27-72-76, ф.-10, aovmpr@online.marine.su, www.vladivostokport.ru, Владимир Дядкин. 192 Nickerson Street, Suite 30, Seattle, WA 98109, USA, (206) 282-5203, ф. 281-9040.

Beltel. Телеком Telecommunications equipment and services. 191025 С.-П., Невский пр-т 80, 118-3620, ф.-1.

Blount. Деревообработка Manufacturer of forestry and woodworking machinery. С.-П., 322-1623.

Bio-Rad Laboratories. Оборуд. для лабораторий Manufacturing of the equipment and diagnostics systems for clinical and research labs. 125167 М., Ленинградский пр-т 37А, корп. 14, 721-1404, ф.-12, info@bio-rad.ru, www.bio-rad.com, Сергей Павликов. 4000 Alfred Nobel Drive, Hercules, CA 94547, USA, (510) 724-7000, ф. 741-5824.

Bit Bank Обслуживание кредитных карточек Bank. Credit Card Service. Visa, Eurocard, MasterCard. 115054 М., Бахрушина 23/1, корп. 4, эт. 3, 953-6706, -15, 238-3356, -2866, ф. 238-3729, info@bitbank.ru.

Black & Decker. Электроинструменты Electro tools. 121170 М., Кульнева 3, 258-3981, -2, -3, ф.-4, www.blackanddecker.ru, Владимир Коротков.

Bloomberg News. Агентство новостей News Bureau. 103009 М., Бол. Дмитровка 7/5, под. 2, эт. 6, 937-6770, ф.-1, -2, moscowbn@bloomberg.net, www.bloomberg.com, Vladimir Todres.

Bronze Lion. Распространение журналов Wlwlesale magazine distribution. С.-П., Шведский пер. 2, оф. 2, 275-7174, ф. 327-3125,

Brown & Root. Нефтегазпром Oil and gaz production, development and services. 125445 М., Смольная 24Д, эт. 8-9, 755-8300, ф.-1, moscow.office@halliburton.com, Lane Cheek. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф.226, (4242) 72-7001, 7-50995-1227, svetlana.troshina@snc.ru Светлана Трошина.

Budget Rent a Car. Автомобили «Форд» в аренду Ford vehicles. Self-driven, chauffeur-driven, long term lease, world-widw car resevation. 109316 М., Волгоградский пр-т 43, корп. 1, 737-0407, -5, ф.-6, budgetmoscow@col.ru, Наталья Коваль, Елена Единова. 1075 Edward Street, Suite 203, Liden, NJ 07036, USA, (908) 523-2500, ф.-0655, Lara Gerus.

California Cleaners. Химчистка Dry cleaning and laundry services. 123459 М., Походный пр. 24, 497-0005, -0011, ф. 493-5271, Валентин Коржикин.

Callison Enterprises. Горнодобывающее оборуд. 685000 Магадан, Пролетарская 59/1, оф. 48, (41322) 5-9354, 7-6361, callison@online.magadan.su, Елена Ванеева. 1561 Nelchina C4, Anchorage, Callison, AK 9950, USA, (907) 272-1565, (206) 550-3406, ф. (907) 272-1566.

Capital Legal Services. Юридическая компания Law firm. 191186 С.-П., наб. Мойки 36, оф. 702, 346-7990, ф.-1.

Christian Science Monitor. Корпункт News bureau. 103051 М., Садовая-Самотечная 12/24, оф. 53, 200-2546. 1 Norway Street, Boston, MA 02115, USA, (617) 450-2000, ф.-7575.

Clintondale Aviation. Чартер Aviation charter services. 125167 М., Ленинградский пр-т 37А, корп. 14, 258-0651, ф.-5, info@clintondale.com, www.clintondale.com, Константин Сафонов. 652 Route 299, Suite 201, Highland, NY 12528, USA, (845) 883-5277, ф.-93, info@clintondale.com, Юрий Коновалов. С.-П., 193168 а/я 115, 587-1586, jvp@mailbox.alkor.ru, Валерий Жихарев.

CompuMark/Lexmark. Принтеры *Printers*. 117419 М., Laurent Perez, 2 Рошинский пр. 81, 232-6778, -98, ф.-2236, postmaster@lexmark.ru, www.lexmark.ru, Laurent Perez. 197376 С.-П., Чапыгина 6А, оф. 303, 118-6232. 630102 Новосибирск, Нижегородская 6, (3832) 10-1301.

Computer Associates. Программное обеспечение *Computer software* 107005 М., Бауманская 4, 937-4850, ostir01@ca.com, www.ca.com, Branislav M. Vujovic. One Computer Associates Plaza, Islandia. NY 11788, USA, (516) 342-5224, ф.-329.

Computer Networks. Локальные компьютерные сети *Network Test Tools for LAN and WAN*. 690600 Владивосток, Мордовская 12, оф. 107С, (4232) 51-0500, comnetvl@online.marine.su, www.speakeasy.org, Alexander N. Nudga. P.O. Box 9090, Everett, WA 98206-9090, USA, (425) 356-5625, ф.-116, www.fluke.com.

Cord-Group. Техника для локальных компьютерных сетей *Represents Pacific Detroit Diesel-Allison, Fluke Corporation and Gyrr Intelligent Controls in the Russian Far East. (LAN or WAN test tools)*. 690002 Владивосток, Океанский пр-т 1, а/я 2-315, (4232) 42-7728, ф.-9, cord@online.ru, Андрей Пустозеров, Олег Акимов. 8001 Petersburg Street, Anchorage, AK 99507, USA, (907) 522-3434, ф.-1198, pacdieac@alaska.net, Patrick Doran.

Corning SNG. Оптическое волокно *Lenses, fibers, ceramics for catalysts*. 103006 М., Старопоименовский пер. 13, корп. 2, 777-2400, ф.-1, moscow@corning.com, www.corning.com, Robert Quinn. 199034 С.-П., 329-2060, ф.-1.

Counterpart Business Fund. *USAID -funded program provides micro loans to registered entrepreneurs and small business*. Хабаровск, Уссурийский бул. 2, оф. 119, (4212) 21-5376, 31-3545, cef@cef.khv.ru, www.counterpart.org, Алексей Шамилов.

Cres Neva. Табак *Producer of Iohacco products*. 199261 С.-П., Волхонской ш. 4, 118-4235, ф.-25.

Cyanamid. *Pesticide products*. 675000 Благовещенск, Нагорная 7, (4162) 42-1682, Владимир Слесаренко.

Dal Telecom. Телекоммуникации, сетевая телефонная связь *Telecommunications, international phone/fax service's, including cellular services*. 680008 Хабаровск, Волочаевская 133, (4212) 32-5794, 64-9225, -011, ф. 32-8497, stukov@dti.khabarovsk.su, Юрий Линовицкий.

Dalinteradio-Motorola. Телеком *Telecommunications equipment*. 680000 Хабаровск, Запарина 57, (4212) 74-7878, inter@radio.khabarovsk.su, Евгений Станицкий.

Daltelecom. *Telecommunications*. 675000 Благовещенск, Пионерская 32, (4162) 44-5737, 31-8209, belain1@amur.ru, market@amur.ru, Виктор Бумаршов. 683036 Петропавловск-Камчатский, Победы 7, (4152) 23-3465, 29-2921, 11-5010, 11-4100, ф.-5006, Борис Гордик.

D'Arcy (DMB & V). Реклама *Advertising agency*. 125190 М., Усиевича 20, корп. 1, 969-2000, ф.-1, Сергей И. Коптев. 1675 Broadway, New York, NY 10019, USA, (212) 468-3622, ф.-4385, www.darcy.com.

Delta-Lease Far East. *Congressionally - funded program providing leasing for equipment and property for terms of up to three years*. 680000 Хабаровск, Дзержинского 34, эт. 3, (4212) 32-4856, ф. 78-3680, www.deltaleaserfe.ru. 690000 Владивосток, Семеновская 29, оф. 616, (4232) 40-7081, -7, 30-01-45, ф.-75, gregorysundstrom@lwlmail.com, www.deltaleaserfe.ru, Gregory Sundstrom. 693000 Южно-Сахалинск, К. Маркса 20, оф. 206, (4242) 74-4074, Arybkin.tusrif@snc.ru, www.deltaleaserfe.ru, Андрей Рыбкин.

Donaudit. Консалтинг и аудит *International accounting & financial consulting company*. 344022 Ростов-на-Дону, Бол. Садовая 188, (8632) 53-5622, ф.-1436, donaudit@icomm.ru, Сергей Огородников.

Dow Jones Newswires. Агентство новостей *News syndicates*. 121248 М., Кулузовский пр-т 7/4, корп. 5, оф. 33, 974-8055, ф.-26, djnews.moscow@dowjones.com, www.dowjones.com, Geoffrey Smit.

DRC Group. Оборуд. для тяжпрома *Industrial engineering, import of heavy machines and equipment*. 680000 Хабаровск, пер. капитана Дьяченко 3А, (4212) 78-3593, -36-38, 39-9555, ф.-662, drckhv@ratusha.khabarovsk.su, www.drcintl.com, Вадим Яхно. 690091 Владивосток, Алеутская 45А, оф. 238, (4232) 26-1180, drcvld@drcintl.com, drc@fastmail.vladivoslok.ru. 693008 Южно-Сахалинск, К. Маркса 16, оф. 103, (4242) 72-2353, ф. 74-2273, dsg@sakhalin.ru, Константин Клеблеев.

DRG. Медоборудование *Medical equipment*. 121248 М., наб. Т. Шевченко 3, 243-5621, -5228, ф.-9300, drgtech@dol.ru, Дмитрий Кекало. 194156 С.-П., Сердобольская 1, оф. 183, 246-5693, -5793, ф. 242-0047, DRGspb@medport.ru, Георгий Лебедев. 1167 U.S. Highway 22 East,

Mountainside, NJ 07092, USA, (908) 233-2079, ф.-0758, www.drg.com.

Dun & Bradstreet. Бизнес-информация о зарубежных и российских, компаниях *Business information about foreign and Russian companies*. 123007 М., 3 Хорошевский пр. 1, корп. 1, эт. 4, 940-1816, ф.-702, post@dnb.ru, www.dnb.ru, Андрей Теребин. 299 Park Avenue, New York, NY 10171-0074, USA, (212) 593-4188, ф.-6950. 193144 С.-П., 6 Советская 24, оф. 103, 321-6915, ф.-546, dnb.spb.ru, Alia Vinnik.

E.J.Krause. Организация выставок и конференций *Organization of exhibitions and conferences*. 123100 М., Краснопресненская наб. 14, 255-2725, 259-1343, -3093, ф. 255-2662, krause@dol.ru, www.ejkrause.com, www.exposcomm.com, Loraine Comans-Martinek.

Ecolinks. *Usaid-funded program, Ecolinks helps to solve urban and industrial environmental problems*. 680000 Хабаровск, Тургенева 69, (4212) 32-6717, 30-6197, -6067, ф. 32-4012, mpetrova@lena.khabarovsk.su, www.ecolinks.org, Марина Петрова. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, (4242) 72-7124, -25, julieok_ecolinks@yahoo.com, Юлия Каверзная.

Ecoshelf. Геофизическая разведка. *Geophysics surveys, natural resources development*. 693000 Южно-Сахалинск, пр-т Мира 426, оф. 19, (4242) 42-7509, ф. 55-1617, ecoshelf@krijionservice.ru, Bill Stillings.

Eltocard. Безналичная оплата топлива и услуг смарт-картой *Payment the fuel & services on the filling-stations in Moscow and Moscow Region by smart-card (by written order)*. 123022 М., Столярный пер. 3, корп. 2, 728-1600, 253-2141, ф.-3, eltop@eltop.ru, www.eltop.ru, Дмитрий Гареев.

Estee Lauder. Косметика, парфюмерия *Cosmetics, perfumes*. 121059 М., Березняковская наб. 2, эт. 7, оф. 731, 941-8225, -6, ф.-30, www.esleelauder.com, W. Skrobowski. 767 5th Avenue, New York, NY 10153, USA (212) 572-4600, ф.-7923.

Eurasia Foundation. *Promotes democracy and market economics in the NIS*. Владивосток, Нижнепортовая 3, эт. 3, (4232) 49-1616, -19, ф.-20, postmaster@eurasia-rfe.org, www.eurasia-rfe.org. Южно-Сахалинск, Ленина 296, оф. 1, (4242) 23-2710, elenas@sakhgu.sakhalin.ru, Елена Светлякова.

Euro-Asian Investment. *Investment in Primorsky region agriculture*. Владивосток, Семеновская 29, (4232) 49-1117, -20, -22, ф.-18, eaic@online.ru, www.eurasia-business.com, Henry Bardon.

Euromet. Металлолом *Scrap metal recycling, processing & exports*. С.-П., Тарухтанные острова 3, 183-7465, -6, ф.-7.

Evelopers. *Design and build complex web and fireless solutions*. 197110 С.-П., Бол. Разночинная 14/5, оф. 15, 324-3211, ф. 303-9563, www.evelopers.com.

Exel/Ra Logistics. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 520, (4242) 74-4567, ф.-8, sakhalin@exel.com, www.exel.com, Larry Belew, Robert Buhl.

Ectaco-Russia. *Manufacturing and distribution of the electronic handheld dictionaries, software solutions*. 195271 С.-П., Кондратьевский пер. 72, 545-3838.

Federal Express. Международные курьерские услуги *International express courier service*. 125167 М., Авиационный пер. 8/17, 234-3400, ф.-9942, euromaster@fedex.com, www.fedex.com. С.-П., Гагарина 34, 299-9040, -5, ф. 327-0480, 311-9831, www.fedex.com. Хабаровск, (4212) 52-4758, Юрий Фомин. Южно-Сахалинск, Луговое, (4242) 7-9928, tran-2@elf91.com, www.fedex.com/ru, www.elf91.com, Артем Кошкин.

First e-commerce. Создание интернет-сайтов, системы business-to-business коммерции *System integration in the Web, creation of Internet sites*. 119361 М., Озерная 42, 437-0429, -0168, ф.-333, neb@firsteccc.com, www.firsteccc.ru, Николай Лебединский. 2342А Walsh Avenue, Santa Clara, CA 95051, USA, (408) 727-3883, ф.-2.

Fisher-Rosemount. Оборуд. для нефтегазопереработки *Equipment and instruments for oil/gas industry*. 119881 М., Мал. Трубетская 8В, эт. 11, 232-6968, ф.-70, info.ru@emersonprocess.ru, www.emersonprocess.ru, Алексей Вернов.

Fairview Travel. Представительство компаний InterContinental Hotels и Carnival-Cruise Lines (Туризм, гостиницы) *Representative of Inter-Continental Holds, Curni vul- Cruise Lines (Tourism, hotels)*. 129090 М., Олимпийский пр-т 16, под. 9А, эт. 7, оф. 7000, 937-7836, -8, ф. 288-9874, fairview@co.ru, www.fairview.ru. 1120 Avenue of the Americas, New York, NY 10036, USA. Carnival-Cruise Lines, Carnival Place, 3655 N.W. 87th Avenue, Miami, FL, USA.

Fluor Enterprises. Инжиниринг и строительство *Engineering and construction services*. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. E210, 956-5165, ф.-6, www.fluor.com, Илларион Киселев.

Forest Starma. Производство древесины *Subsidiary of the Pioneer Group. Wood culling and processing*. 681005 Комсомольск-на-Амуре, Копровая 4, (42172) 47-947, -261, 46-855, 215-6219, Al Hecker. (617) 422-4288, Bill Pop. 680000 Хабаровск, Шевченко 14, (4212) 32-4888, ф.-6429, forest@branch.khv.ru, Олег Рябов.

Forestry Resources and Tehnologies. *Usaid – funded program*. 680000 Хабаровск, Калинина 83А, эт. 3, (4232) 32-7141, -024, cv@forestproject.ru, Craig VanDevelde.

Foster Wheeler. Инжиниринг и строительство в нефтепереработке *Construction & engineering in oil Industry*. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. E516, 956-5617, ф.-8, sberezhanisky@fwc.co.ru, www.fwc.com, Сергей Бережанский. Peryville Corporate Park, Clinton, NJ 08809-4000, USA, (908) 730-4600, ф.-5315.

Fritz Companies. Экспедирование грузов *Global International logistics and freight forwarding service's*. 125212 М., Адмирала Макарова 8, 785-7150, -15, ф. 786-4821, sales.moscow@fritz.com, Алексей Грязев.

Fresh Air. Издательство, полиграфия, реклама *Publishing, printing, advertising*. 197101 С.-П., а/я 163, 325-2670, 273-6556, 325-2670, 273-3329.

Freya Corporate Lawyers. Юристы *Law company*. 117119 М., Ленинский пр-т 42/5, оф. 5806, 234-1666, ф. 956-9933.

Generalcologne. Перестрахование *Reinsurance*. 125047 М., Чайнова 7, корп. 1, 956-1708, -84, ф.-857, www.gcr.com, Капитолина Турбина.

Geologistics. *Global transport/logistics company: project cargo management*. 190000 С.-П., Мал. Морская 18/20, оф. 318, 118-7555, ф. 325-8333, www.geo-logistics.com.

Geoservices. *Surveys for oil and gas companies*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 229, (4242) 72-7326, -021, mssakhalin@krijljonservice.ru.

Global Edge. Деревообрабатывающее, полиграфическое, оборуд. *Wood and printing equipment*. 103064 М., Гороховский пер. 18, корп. 2, 267-1850, ф.-5218, info@globaledge.ru, www.globaledge.ru, Константин Савченко. 194100 С.-П., Бол. Самсоньевский пр-т 84, 245-1213, ф.-00, Alexander Adaschik.

Global Forestry. Леспром *Port management and forestry activities*. 680000 Хабаровск, Пушкина 23А, (4212) 78-3421, Игорь Кочетков. P.O. Box 10167, Portland, OR 97203, USA, (503) 228-1950, ф.-2291, Jeffrey Fantazia.

Global USA. Супермаркет *U.S. Supermarket chain*. 119048 М., Усачева 35, 245-5657, ф. 246-8917, Imdad Haque.

Global Village Trading. *Providing business facilitation services, including office rental, secretarial assistance, visa facilitation and telecommunication services*. 680000 Хабаровск, Тургенева 69, (4212) 32-1767, 30-6197, -60-67, 64-9059, -41, ф. 32-4012, global@ru.khv.ru, Татьяна Ойховик.

Corodissky & Parters. Патенты. 129010 М., Бол. Спасская 25, корп. 3, 937-6116, ф.-04, -23, pat@gorodissky.ru, www.gorodissky.ru.

Grundfos. Насосы *Pumps and pumping equipment - manufacture and sale*. 109544 М., Школьная 39, 564-8800, 278-9009, ф. 564-8811, 271-0939, www.grundfos.com.

Heinz. Детское питание *Baby foods & groceries supply and production*. 123007 М., 2 Хорошевский пр. 7, под. 2, эт. 4, оф. 57, 937-3557, ф. 937-3558, Ирина Платонова.

Hercules Holding. Химикаты (химдобавки) *Specialty chemicals*. 125047 М., 1 Тверская-Ямская 23, 931-9547, -8, -9, ф.-6, www.hrrc.com. Hercules Plaza, 1313 North Market Street, Wilmington, DE 19894-0001, USA, (302) 594-5000, ф.-400.

ICC Industries BV. Нефтехимпродукты *Manufacturing, marketing and trading with petrochemicals*. 103051 М., Садовая-Самотечная 24/27, 723-7203, -2, ф.-4, iccmow@sovintel.ru, www.iccliem.com, Константин Кузьмин. 460 Park Avenue, New York, NY 10022, USA, (212) 521-1700, ф.-94, icc@iccliem.com.

ICF/EKO. Консалтинг в экологии *Ecology consulting*. 125047 М., пл. Тверской заставы 3, оф. 240, 250-4339, 1-2961, icfeko@dol.ru, www.icfeko.ru, Ольга Варламова.

Infinity Travel. Индивидуальные туры, организация семинаров *Air tickets. Visa support, hotel reservation & car rental all over the world, individual tours, organization of seminars, corporate services*. 119146 М., Комсомольский пр-т 13, 234-6555, -4, ф.-6, info@infinity.ru, www.infinity.ru. 190000 С.-П., Бол. Морская 39, гостиница «Астория-Ангишер», 313-5085, ф.-4.

Infocom Telecom. Электронная почта *Telecommunications services, Internet*.

109004 М., Татаринский пер. 10, 925-1235, 292-7056, ф. 915-7158, ru_order@infonet.com, www.infocom.iasnet.ru, Александр Савушкин. 2100 East Grand Avenue, El Segundo, CA 90245, USA, (310) 335-2600, ф.-4507.

Information Technologies. Комплексные информационные системы. *Complex IT systems and Software Services*. 117218 М., Кржижановского 23А, 974-7979, ф.-90, sdc@it.ru, www.it.ru, www.sdc.it.ru, Владимир Курбатов.

Infoservices Publishing. Издательство *Publishers*. 103782 М., Мал. Путинковский пер. 1/2, 229-7914, 200-2110, ф. 209-5465, moscow@infoservices.com, moscow@wenet.net, www.infoservices.ru, Michael R. Dohan, Ольга Краснова. 313 Main Street, Huntington, NY 11743, USA, mdohan@infoservices.com, www.infoservices.com.

Infoworld/Info Travel. Обучение русскому языку *Russian language study programs developed in cooperation with Boston, College (USA) and Pushkinsky Dom (Russia)*. 193015 С.-П., Таврическая 2, оф. 173, 275-1513, ф.-4581, www.hometown.aol.com/inlostudy.

Intergraph. Программное обеспечение *Software*. 125267 М., Чайнова 15, корп. 5, эт. 3, 973-4184, ф.-6, www.ingr.com, Спартак Чеботарев. One Madison Industrial Park, Huntsville, AL 35894-0001, USA, (205) 730-2000, ф.-7898.

International CPA. Аудит, бухучет, консалтинг *International consulting, accounting, auditing services*. 190000 С.-П., Якубовича 24/4, 311-6130, -461, ф.-7822.

International Finance Corporation. Инвестиционно-финансовая компания *Investment company*. 103009 М., Бол. Дмитровка 7/5, корп. 2, эт. 4, 755-8818, ф.-296, -9, www.ifc.org, Edward Nassim. 198103 С.-П., 10 Красноармейская 19, оф. 103, 259-4322, 325-5335. IFC-Washington, 2121 Pennsylvania Avenue, Washington, DC 20433, USA, ф. (202) 974-4397.

International Science and Technology Center - IStC. Финансирование научно-технической деятельности в мирных целях *Develops, approves, finances and monitors civilian science & technology, projects*. 115516 М., Луганская 9, а/я 25, 797-6010, ф.-47, istcinfo@istc.ru, www.istc.ru, Michel Kroening. 2201 C Street N.W., оф. 1480, Washington, DC 20520, USA, (202) 736-7696, ф.-8, anniemh@aol.com.

ИОМ (International Organization for Migration). Помощь мигрантам *Helps midland*. 123100 М., 2 Звенигородская 12, 797-8722, -3, -1, ф. 253-3522, Richard Scott.

IREX – International Research & Exchanges Board. Американский совет по международным исследованиям и научным обменам (АЙРЕКС) *International Research & Exchanges Board (IREX)*. 103918 М., Газетный пер. 5, эт. 6, 956-0978, ф.-7, irexmos@irex.ru, www.irex.ru, Alexander Knorr. 2121 K Street, N.W. Washington, DC 20037, USA, irex@irex.org. С.-П., 560-9438 Elena Kobets. Хабаровск, (4212) 32-6754, uriy@dvags.kliv.ru. Ростов-на-Дону, (8632) 65-32-36, Елена Рябенская. Самара, (8462) 34-36-79, Татьяна Фомина. 690005 Владивосток, Светланская 150, эт. 3, (4232) 22-2237, 30-0482, 26-9709, irexvld@online.ru, irexvld@irex.vtc.ru. 677007 Якутск, Кулаковская 4/2, оф. 20, (4112) 44-6316, sibtrip@yakutia.ru, Капитлина Алексеева. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 517А, (4242) 72-71-24, irex_sakhalin@hotmail.com, Наталья Сухомлинова. 664003 Иркутск, Российская 20, оф. 302, (3952) 33-5408, irina@irex.irk.ru, Ирина Кузимова.

Irkutskaudit. Консалтинг *International accounting & financial consulting firm*. 664011 Иркутск, Красноармейская 8, (3952) 34-1712, ф.-6236, irkaudit@online.ru, Нина Шивкова.

Jensen Group. *U.S. real estate development firm*. С.-П., наб. Канала Грибоедова 10, оф. 2, 325-1306, ф.-5262, www.jensen.ru.

Jensen Technologies. *Customized software and web design & development*. С.-П., наб. Канала Грибоедова 10, оф. 16, 318-6016, ф. 325-5262, www.jensentechnologies.com, www.jentek.spb.ru.

Johnson Controls Automatic Group. Автоматика *Home and building control systems*. 125167 М., Ленинградский пр-т 37, корп. 9, эт. 1, 937-1120, ф.-1, jci@jci.com, www.jci.com.

Johnson Controls. Инжиниринг, инсталляция и поддержка систем в области строительного контроля и управления энергоресурсами *Design, engineering, installation and maintenance of building controls and energy management systems*. 113149 М., Азовская 6, корп. 3, эт. 5, 310-7407, ф.-41, www.johnsoncontrols.com, Zoran Petrovic. 191186 С.-П., Наб. р. Мойки 45, оф. 213, 325-9700, ф. 312-7268. 507 East Micttidon Street, Milwaukee, WI 53292, USA (414) 274-4000, ф. 277-5053.

Kamalaskom. Телекоммуникации *Telecommunication services & construction of communication facilities.* 683001 Петропавловск-Камчатский, Ленинская 56, (4152) 11-2036, ф.-2256, service@pobt.kamchatka.su, service@svyaz.kamchatka.su, Boris S. Spektr. 210E, Anchorage, AK 99501-1100, USA, (907) 264-7325, ф.-027.

Кау. Стройоборуд., муниципальные услуги *Imports to Russia of road construction equipment. Exports raw materials, from Russia. Introduction of the US technologies for municipal services.* 680038 Хабаровск, Шмидта 11, (4212) 34-1780, -0105, ф.-8774, postmaster@kayintl.khv.ru, Кау Kim. 13426 Alondra Blvd., Cerritos, CA 90703, USA, (562) 404-7466, ф. 921-2389, kayintl@cerfnet.com.

Kintetsu World Express. Авиаперевозки, таможенные услуги, склад *Aircraft cargo carriers, customs service, freight forwarding, warehousing.* 125315 М., Часовая 24/1, эт. 4, оф. 401, 152-9618, 155-4592, -7641, ф. 937-3265, kwemow@kwe.co.ru, www.kwe.co.ru.

KMB Bank. Банк кредитования малого бизнеса *Small business support bank.* 119121 М., 1 Неопалимовский пер. 15/7, 967-6707, ф.-3062, info@kmb.ru, www.kmb.ru, Rainer Mueller-Hanke. 190068 С.-П., наб. Канала Грибоедова 126А, 114-4259, spbinfo@kmb.ru, www.kmb.ru. 656049 Барнаул, Красноармейский пр. 47А, (3852) 35-3117, kmbbm@barrt.ru, www.kmb.ru. Калуга, Театральная 10, (0842) 57-80-31, www.kmb.ru. 660049 Красноярск, пр-т Мира 30, эт. 5, (3912) 27-8995, ф. 58-1511, kmb_bank@ktk.ru. 445051 Тольятти, Приморский бул. 2В, (8482) 71-0024, kmb@attack.ru. 634034 Томск, Кулева 3, (3822) 41-92-20, kmb@tspace.ru. 300008 Тула, М. Тореза 1, (0872) 31-0530, ф. 31-0630, kmb-bank@tula.net, www.kmb.ru. Челябинск, Ленина пр-т 21, оф. 401, (3512) 75-4565, ф. 75-4394, Chel@kmb.ru, www.kmb.ru. 620014 Екатеринбург, А.Валека 15, (3432) 65-8448, kmb@kmb.ural.ru, www.kmb.ru. 664009 Иркутск, Советская 176А, оф. 24, (3952) 27-6919, ф.-863, kmb@irk.ru, www.kmb.ru. Калининград, Литовский Вал 21А, оф. 11, (0112) 46-1339, kmb@kaliningrad.ru, www.kmb.ru. 603005 Нижний Новгород, Пушкина 27, (8312) 34-4542, ф. 30-4913, kmbnn@kmb.ru, www.kmb.ru. 630049 новосибирск, Красный пр-т 79/1, (3832) 90-3543, ф.-266, kmbnsk@kmb.ru, www.kmb.ru. 644010 Омск, Маяковского 81, (3812) 53-0069, omsk@kmb.ru, www.kmb.ru. 344000 Ростов-на Дону, (8632) 90-7053, www.kmb.ru. 443010 Самара, Чапаевская 140, (8462) 70-8708, kmb@samardmail.ru, www.kmb.ru. 690091 Владивосток, Пологая 66, оф. 301, (4232) 26-9219, ф.-7582, vlad@kmb.ru, www.kmb.ru.

Kriljon. Спутниковая связь *Russian-American Kriljon provides instant, reliable, high quality international telecommunication via Inlernal Satellite system.* 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 616, (4242) 72-7440, -7574, marketing@kriljon.ru, Анатолий Тонконогов.

Ladoga Foods. Sales of food products. 197110 С.-П., Попшинская 28, оф. 1, 325-2422, ф.-3.

Landmark Graphics. Информтехнологии *Providing information technology.* 125445 М., Смольная 24Д, эт. 9, 755-8300, ф.-1, vdunaeva@lgc.com, www.lgc.com, Виктория Дунаева. 2101 CityWest Blvd., корп. 1, Suite 200, Houston, TX 77042-2827, USA, (713) 839-2000.

Lincoln Electric. Сварочное оборудование *Welding equipment and consumables.* 117970 М., Житная 14, оф. 817, 238-6645, 23, lecom@aha.ru, Федор Квасов. 22801 St. Clair Avenue, Cleveland, OH 44117-1199, USA, (216) 481-8100, ф. 486-8385.

Links. Таможенные склады: Владивосток, Порт Восточный (Находка), Сахалин. 690078 Владивосток, Светланская 89, оф. 25, (4232) 22-08-87, -15-78, vladivos@links-ltd.com, kgagarin@links-ltd.com, Катерина Гагаринская. 1636 N. Wells Street, #1201, Chicago, IL 60614, USA, (312) 587-9352, ф.-930.

Magadan-Seattle Fish. Морской промысел *Catching, processing & selling the fish and sea food products on heal and, world markets, scientific research of sea resources, equipment for fishing, vessels.* 685000 Магадан, Портовая 1, (41322) 2-8229, -090, ф. 2-6443, 9-7151, Михаил Котов. 1900 West Nickerson Street, #200, Manager, Seattle, WA 98119, USA, (425) 202-4061, ф. 821-5337, Gregory Lewis.

Magalaskom. 685000 Магадан, Ленина 2А, (41322) 9-7771, -91, ф.-395, soloviev@adm.msi.ru, Владимир Сильченко, Виктор Соловьев.

Marco Seattle. Судостроение *Marco Scuttle is a shipyard and manufacturer of marine hydraulic equipment.* Владивосток, Фонтанная 55, эт. 2, (4232) 26-8513, -01-25, marco@nt.vladivostok.ru, Tatyana David-Khan. 2300 West Commodore Way, Seattle, WA 98199, USA, (206) 285-3200, ф.-2373, afern-

str@iswnet.com, Alien Femstrom.

Marine Business. Ship repairing services and sale offish-processing equipment. 683024 Петропавловск-Камчатский, Владивостокская 9, (4152) 11-06-47, -65, ф.-044, mbi@svyaz.kamchatka.su, Александр Дочкин. 2201 Avenue, Suite 1301, Seattle, WA 9812 USA, (206) 441-0773, ф.-6851, asilagin@seanet.com, Alex Silagin.

Maslov, Sokur & Associates. Связи с общественностью *Public Relations.* 113093 М., Люсиновская 36, корп. 1, 745-8533, ф. 363-5022, msapr@online.ru, www.msar.ru, Михаил Маслов. Ketchum, 292 Madison Avenue, New York, NY 10017, USA, (212) 448-4200, ф.-499.

McAmur Construction. Build and install offshore oil and gas platforms of Sakhalin. 681000 Комсомольск-на-Амуре, алл. Труда 1, оф. 6, (42172) 40-039, 43-019, ф. 45-026, shippcr@kmscom.ru, Альберт А. Аванесян.

McCann - Erickson. Реклама *Advertising agency.* 103009 М., Газетный пер. 17/9, 933-0500, ф.-1, Lorenzo Ali. 750 3rd Avenue, New York, NY 10017, USA, (212) 697-6000, ф. 867-5177.

Media Arts FCB. Реклама *Advertising agency.* 103055 М., Лесная 55, корп. 1, 232-0626, ф. 973-5000, info@mafcb.ru, Илья Слуцкий. 150 East 42nd Street, New York, NY 10017-5612, USA, (212) 885-3000, ф.-2803, www.fcb.com.

Mercy Corps. Promotes community-based, family-centered services. 685000 Магадан, Пролетарская 12, оф. 87, (41322) 2-4420, hwmagmci@axer.mssn.ru, Ирина Ворончук. Владивосток, Комсомольская 1, (4232) 30-0494, -5, ф.-7, mci@mci.lanitdv.ru, Thomas Herharrt.

Merle & Brown. Юристы *Law firm.* 191186 С.-П., Миллионная 27, оф. 5, 315-2345, ф. 325-6406.

Metromedia. Инвестиции в телеком *Investment in telecommunication Industry.* 190000 С.-П., Конногвардейский бул. 4, 329-9076, ф.-09.

Moscow Marriott Hotels. Гостиница. 103050 М., Тверская 26, 937-0000, -8500, ф.-0001, -70, 935-8501, www.marriot.com, John Eaton.

McDonalds. Рестораны быстрого обслуживания *Fast food restaurants.* 119002 М., Бол. Николопетровский пер. 15, корп. 2, 755-6600, ф.-22, resection@mcDonalds.ru, Хамзат Хазбулатов. 191186 С.-П., Бол. Морская 11/6, 314-6735, ф. 325-7424, Glenn Stevs. One Kroc Drive, Oak Brook, IL 60523 USA, (630) 623-3000, ф.-7409.

Mr.Doors. Мебель *Sales and production of furniture.* 117312 М., Вавилова 53, корп. 1, 733-9380, -81, -77, ф. 913-9570, press@mrdoors.ru, Изабелла Виноградова.

Natchiq. Oil and gas sector services. 693000 Южно-Сахалинск, Достоевского 3, (4242) 77-2538, ф. 72-7123, Kate.sin@natchiq.com, Jim Smith.

Navigator DDB. Реклама *Advertising agency.* 119034 М., Пречистенка 40/2, корп. 3, 785-5765, ф.-2385, welcome@ddb.ru, www.ddb.ru, Сергей Кривоногов. 437 Madison Avenue, New York, NY 10022, USA, (212) 415-2000, ф.-3417.

NCR. Программное обеспечение для банков *Banking hard - and software.* 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, под. 3, эт. 3, 951-3030, ф.-1, -22, info.moscow@russia.ncr.com, www.ncr.com, Константин Слашевич.

New York Times. Московское бюро газеты *Moscow bureau New York Times.* 103051 М., Садовая-Самотечная 12/24, оф. 55-56, 200-0187, 755-8330, ф. 200-0240, www.nwtimes.com, Palric Tyier. 229 West 43rd Street, New York, NY 10036-3959, USA, (212) 556-1234, (800) 698-4637.

Northern Forum. A non-profit, international organization composed of sub-national or, regional governments from ten northern countries. 677011 Якутск, Ленинский пр-т 30, (4112) 42-0013, ф. 24-4046, severssf@sakha.ru, Николай Находкин.

Novtrans. Project to build toll-road through Novgorod Oblast. 191186 С.-П., Невский пр-т 25, 346-7887, ф.-00.

O'Gara-Hess. Бронированные автомобили *Production and supply of armoured cars.* 125438 М., Автомоторная 7, 790-4614, 792-3774, -5, -7 imya_4@aha.ru www.ogara.com, Михаил Дубенский. 9113 LeSaint Drive, Fairfield, OH 45014, USA, (513) 874-2112, ф.-1262. 193015 С.-П., Тверская 8, 271-1681, ф. 274-9757, www.laura.ru.

Omolon Gold Mining. Золотодобыча *Gold mining company. Company is currently developing Kiilxiko gold deposit on the, territory of Magadan Region. Foreign shareholder is Kinross Gold Corporation.* 685000 Магадан, Пролетарская 14, (41322) 9-7511, 7804, -57, ф. 9-7815, bfotheringham@ogmc.magadan.su.

Omsukchansk Mining & Geological. Разработка золоторудных и серебряных месторождений *Mining company, specializing in gold and silver min-*

ing. 685000 Магадан, Пролетарская 11, (41322) 2-6076, ф. 9-9363, omcg@online.magadan.su, James Allan Sullivan.

Open Systems Publication. Издания по компьютерной, медицинской и управленческой тематике *Publishing house. Editions on computer science, medicine and management*. 123056 М., Электрический пер. 8, корп. 3, 253-9115, 16, -9020, ф.-204, mikc@osp.ru, Михаил Борисов.

Operation Smile Russia. Благотворительная организация *Private, non-profit, medical services organization*. 121099 М., Смоленская пл. 3, эт. 6, 937-8265, ф.-00, 961-2724. 6435 Hidewater Drive, VI 23510-1501, USA, (757) 321-3210, ф.-7660, Kathleen S. Magee.

Optimum Consulting Centre. Поддержка компаний США, офшор, иммиграционные услуги *Registration, support, reinstatement of American companies, off-shore, Immigration services. Taxation consulting*. 117860 М., Вавилова 67, 125-2670, 4-5555, 5-0514, Владимир Колтон. 934 North Main Street, Sheridan, WY 82801, USA, (307) 673-4888.

Oregon Cutting. *Wholesaler of Oregon brand wood processing machinery*. 680021 Хабаровск, Синельникова 20, (4212) 30-1727, 64-0848, ф. 29-4691, oleg@oregon.khv.ru, www.oregon.khv.com, Олег Бунтов.

Ost-West Allianz. Страхование *Insurance*. 103473 М., 3 Смоленский пер. 3, 937-6996, ф.-80, allianz@allianz.ru, www.allianz.ru. 191186 С.-П., наб. Мойки 36, 324-2707, ф.-8, www.allianz.ru.

Paccar. Автомобили *Production of automobiles*. 115054 М., Космодамианская наб. 52, корп. 3, 961-2191, -3, -4, ф.-2. 777 106th Avenue NE, Bellevue, WA 98004, USA, (425) 468-7400, ф.-8216.

Pacific Network. *A full service vessel agency that services foreign ships entering Kamchatka*. 683000 Петропавловск-Камчатский, а/я 185, (4152) 11-2254, -27-81, ф.-2672, Сергей Фролов. 1218 Third Ave., Suite 1115, Seattle, WA 98101, USA, (206) 621-1150, ф.-86, моб. 406-1772.

Pacific North Equipment. 685021 Магадан, Речная 79/1, (41322) 9-9281, -98, 7-7761, ф. 9-7579, Tomas Austin, Bob Robinson.

Padco. Недвижимость, строители, брокеры *Real estate consulting, technical expertise, brokerage, construction projects*. С.-П., Артиллерийская 1, оф. 615, 279-6624, ф.-3624.

Pallada Asset Management. Паевые инвестиционные фонды, управление активами юр. и физлиц *Unit investment funds: Government Securities Fund, Corporativny Fund*. 119080 М., Бол. Якиманка 1, оф. 428, 721-1350, ф.-8, pallada@pallada.ru, Elizabeth Hebert. Two International Place, Boston, MA 02110, USA, (617) 664-2931, ф.-9.

Pan Media Western. Реклама *Advertising agency*. 101848 М., Кривоколенный пер. 12, корп. 1, 933-8525, ф.-4. 1114 Avenue of the Americas, New York, NY 10036, USA, (212) 403-6700, ф.-10.

Parker Hannifin. Промоборудование *Components for industrial equipment and mobile vehicles*. 103001 М., Трехпрудный пер. 9, корп. 1В, оф. 106, 234-0054, parker.moscow@co.ru, Михаил Байдин. 6035 Parkland Blvd., Cleveland, OH 44124-4141, USA, (216) 896-3000, ф. 896-4045.

PCI. Бытовая химия *Dalkhimprom plant produces a range of detergents, bleach for linen, shampoo, antifreeze*. Владивосток, Снеговая 64, (4232) 29-4095, -91, dhp@fastmail.vladivostok.ru (для Владимира Женихалова), dhp@mail.primorye.ru, Владимир Женихалов. 4760 Terminal Avenue, Modesto, CA 95375, USA, (209) 581-0552, ф.-9653, mikeharvey@usa.net, Michael Harvey.

PerkinElmer. Аналитическое оборудование *Analytical equipment*. 117334 М., Косыгина 19, 935-8888, ф. 564-8787, www.instruments.perkinelmer.com, Сергей Киселев. 710 Bridge Port Avenue, Shelton, CT 06484-4794, USA.

Petroalliance. Разведка и разработка нефтегазовых месторождений *Oil and gas field exploration and development*. 123298 М., Народного Ополчения 40, корп. 3, 192-8081, ф.-56, pas@petroal.ru, Галина Блажнова. Two Westlake Park, 580 Westlake Park Blvd., Suite 700, Houston, TX 770074, USA, (281) 368-8400, ф.-11, pas@pasusa.com.

Pfizer. Лекарства *Pharmaceuticals*. 109004 М., Таганская 21, 258-5535, ф.-8, Robert Marshall. 235 East 42nd Street, New York, NY 10017-5755, USA, (212) 573-2665.

Phelps Dodge Exploration. *Researches and develops mineral resources*. 680000 Хабаровск, Тургенева 69, (4212) 32-1767, 23-6197, -6067, ф. 32-4012, mcandy@phelpsd.com, Vertrees McCandy.

Phoenix Law Associates. 125190 М., Ленинградский пр-т 80, корп. 5, 937-6733, ф.-4, webakademik@aol.com, phoenixl@co.ru, Maryann Gashi-Butler, William E. Butler. USA: 44 (1869) 278-960, ф.-7820, моб. 44-77-

1289-3244.

Pizza Nord. Ресторан *Pizza Hut Pizza Hut restaurant services*. 191186 С.-П., наб. Мойки 71/16, эт. 2, 315-9486, 326-8650, -2, -3, ф.-1, 314-0215.

PLD-Telecom. Телеком *Telecommunication company*. С.-П., Конногвардейский бул. 4, 329-9076, ф.-09.

Polaroid. Фотоматериалы и оборудование *Photomaterials and equipment*. 125167 М., Ленинградский пр-т 37А, корп. 14, 725-2700, ф.-33, www.polaroid.com.

Pony Express. Курьерские и грузовые услуги *Courier and freight services*. 119899 М., Воробьевы горы, МГУ им. М.В. Ломоносова, оф.407, 930-2080, -1520, 939-4141, ф.-3876, www.ponyexpress.ru, Tim Braint. 690000 Владивосток, Алеутская 11, оф. 6018, (4232) 41-4184, -4521, pony_wo@stl.ru, www.ponyexpress.ru, Виктория Краснова.

Portland State University. Бизнес-школа *School of Business Administration program*. Хабаровск, (4212) 29-46-91, psu@mail.khv.ru, Олег Бунтов.

Primtelephone. Телеком *Joint venture cellular provider with participation of Global TeleSystems, Group of Washington*. 690050 Владивосток, Окуанский пр-т 24, (4232) 22-1195, -3482, 47-8547, -1310, -3, ф. 22-8951, 47-1302, office@primtel.ru, www.primtel.ru, Анатолий Примаков.

Quality Products. Продукты питания из США *Wholesale of American food products including Tyson foods*. 190000 С.-П., Конногвардейский бул. 4, под. 5, оф. 27, 325-6199, ф. 314-7882.

Radio Page. Лейджинг *Paging service*. 123022 М., 2 Звенигородская 13, 232-1991, -0022, -1962, ф.-1990, info@radiopage.ru, www.radiopage.ru, Дмитрий Соколов.

Ramec. Компьютеры и периферия *Supply and services of computers and peripherals*. 129282 М., Чермянский пр. 7, оф. 306, 476-9656, 45, ramec@online.ru, www.ramec.ru, Alim T. Mustafm. 193036 С.-П., Невский пр-т 140/2, 327-8315, -3440, -8644, ф.-8316, www.ramec.ru, Андрей Бетлов.

Rayonier. Лесоматериалы *Exports of timber from Russia*. 690012 Владивосток, Березовская 25, оф. 302, (4232) 27-0993, vladivostok.russia@rayonier.com, Paul.Tweiten@rayonier.com, Paul Tweiten, Alexander Moskovko.

Red Well-Detskoe Sobranie. *Production and sale of children's apparel*. С.-П., Исаакиевская пл. 4, оф. 190, 311-8929, ф. 325-8176.

Reebok. Спорттовары *Sporting goods (apparel, footwear, accessories)*. 103473 М., Суворовская пл. 1, под. 2, эт. 4, 755-8333, ф.-4, Ольга Дунаева. 100 Technology Center Drive, Stoughton, MA 02072, USA, (781) 401-5000, ф.-7402.

Regional Initiative. *Coordinates all US-sponsored technical assistance activities in the RF*. 680000 Хабаровск, Тургенева 69, (4212) 32-1767, 30-6197, -6067, ф. 32-4012, sakhalinri@hotmail.com. 69300 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр. 32, оф. 517А, (4242) 72-7124, -25, sakhalinri@hotmail.com, www.ri.sakhalin.ru, James Wellos.

Renaissance Moscow Hotel. Гостиница. 129110 М., Олимпийский пр-т 18/1, 9319000, ф. 26-5846, www.renaissancehotels.com/MOWRN, Charls Barks.

Replication of Lessons Learned (ROLL). 680056 Хабаровск, Шевченко 14, (4212) 64-9057, -9148, ф.-7188, anna@tgp.khv.ru, www.iscosmoscow.ru, Анна Лугина.

Research Triangle Institute. *The activity of the organization is addressed to regional administrations, to introduce to them advanced techniques and systems in budget modeling, and management*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, (4242) 72-7124, -25, www.rti.org/cid.

Right Caron. Молодежный туризм *Network of youth hostels youth travel agency*. 193312 С.-П., 3 Советская 28, 329-8018, 327-8304, ф. 329-8019.

Rufauditula. Консалтинг и аудит *International accounting & financial consulting firm*. 300034 Тула, Революции 35А, (0872) 36-3528, ф. 30-5577, rufat@tula.net, Ольга Русанова.

Russian American Dental Center (RADC). Стоматологические услуги *Dental care*. 107014 М., Русаковская 28, корп. 1, 269-1392, -7697, ф.-3523, radc@com2com.ru, www.russianamericandental.com, Владимир Текешенко.

Russian Franchise Association. Франчайзинг в России *Franchising support and development in Russia*. 111141 М., 2 пр. Перова Поля 9, 305-5877, ф. 305-5850, franch@matrix.ru, franch@mtu-net.ru, Alexander Mailer, Сергей Куликов. 1313 North Market Street, Wilmington, DE 19K01-1511, USA, (302) 575-0440, -1346, ф.-0440, -1346.

Russian Petroleum Investor. Издания по нефтегазному в России и СНГ (англ.) *Oil and gas publications covering the CIS*. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, оф. 1404А, 778-9332, -4597, 967-0118, -17, moscow@rpi-inc.com, www.rpi-inc.com, Игорь Половец. 18401 Burbank Blvd., Suite 206, Los Angeles. CA 91356, USA, (818) 343-8474, ф.-5.

Russian Technology Fund. Инвестиции и технологии *Investment, technology*. 194156 С.-П., пр-т Энгельса 27, корп. 12В, оф. 202-203, 554-9384, 244-2506, ф. 326-6191.

Rustex International. *Management, consulting, services*. 192242 С.-П., Белградская 6/4, оф. 46, 109-6914.

Sakhalin Air Services. Авиаподдержка нефте- и газодобычи. 693000 Южно-Сахалинск, аэропорт, (4242) 73-8909, ф. 42-7037, sas@clintondale.com, Виктор Аксютин.

Sakhalin Alaska Training College. *Education and consulting services*. 693000 Южно-Сахалинск, Горького 25, (42422) 55-4966, alaska@sakhalin.ru, www.science.sakhalin.ru, Mikhail Krasnyi. 2525 C Street, #201, Anchorage, AK 99503, USA, (907) 283-2022, 398-5011, ф. 283-5174, 103342.1062@compuserve.com, Bill Stamps.

Sakhalin Marine Services. 694000 Корсаков, Рейдовый пер. 2А, (42435) 4-2384, smservices@mail.ru, Юрий Шпииков.

Sakhalin Module Constructors. Южно-Сахалинск, Поповича 96, (4242) 72-3288, ф.-9, zalpin@sakhalin.ru, Андрей Зайпин.

Sakhalin Shelf Services. 693004 Южно-Сахалинск, пр-т Мира 424, оф. 209, (4242) 73-8174, ф. 55-1562, sss@dalsat.com, Леонид Катсев.

Sakhalin-Alaska Consulting Group. *Provides business consulting services*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 528, (4242) 72-8335, ф.-0076, trio@sakhalin.ru, whisper@alaska.net, www.sakhalin-alaska.com, Todd Crosset, Александр Дашкевский.

Sakhalin-Ioca. Торговые, транспортные, таможенные и складские услуги *Trade, investment activity, transportation, tourism, declaration & customs, clearance of cargoes, bonded warehouse and customs warehouse services*. 693000 Южно-Сахалинск, пр-т Мира 113, оф. 93, (4242) 72-7220, -6, ф. 42-1409, ioca@sakhalin.ru, www.ioca.da.ru, Александр Коровин. 302 East Carson Ave., #601, Las Vegas, NE 89101, USA.

Salomon Brothers. Инвестиционно-банковские услуги *Investment banking and financial advisory services*. 125047 М., Гашека 8/10, 258-5150, ф.-49, www.citigroup.com, Irackly Mtibilishvily. 388 Greenwich, New York, NY 10013, USA, (212) 816-6000.

Salus Health Institute. Лечение химзависимости *International Health Institute is going the Trainings in CD treatment and prevention and mental health*. М., 250-1560, salusrus@mtu-net.ru, Ольга Петрухина. 172 Lancaster Road, Walnut Creek, CA 94595, USA M.A., (925) 946-9238, ф.-1522.

Santa Barbara. *Software development: computer telephony, information systems, internet, base*. 195220 С.-П., Чатская 27, эт. 2, 535-6792, www.soft-offshore.com.

Satlink. Спутниковые телефоны *Satellite phones of all systems*. 119121 М., Бурденко 14А, эт. 8, 246-7287, -9409, 937-4316, -7, sutlink@co.ru, www.satlink.ru, Игорь Кузнецов, Анна Шалагинова.

Schlumberger Lodgelco. Нефтегазпром *Oil/gas industry servicing*. 109004 М., Таганская 9, 935-8200, ф.-780, www.slb.ru, www.slb.com, Patrick Shorn. Южно-Сахалинск, Дзержинского 36, (4242) 46-2954, -55, -56, elena@yuzhno.oilfield.slb.com, David Hill.

Sensormatic. Безопасность *Global security solutions for Retail, Industrial market*. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, эт. 5, оф. 505, 258-1382, -3, -5, ф.-4, office@sensormatic.ru, www.sensormatic.ru, Valian V. Movsisyun.

Silver Wind. Грузоперевозки *Ocean freight forwarding and transportation*. 690001 Владивосток, Фонтанная 15/2, (4232) 22-5719, 26-9223, 22-4479, -81, ф. 26-8073, swind@online.marine.su, Владимир Женихайлов. 111 Broadway, Oakland, CA 94607-5500, USA, (510) 272-8000, ф.-7848, Tim Rhein.

Squire, Sanders & Dempsey. Юристы *Legal services*. 115054 М., Павелецкая пл. 2, корп. 3, 258-5250, ф.-1, www.ssd.com, Arthure R. Bregman.

St. Petersburg Telecom. Телеком. 191186 С.-П., наб. Мойки 36, 329-2000, ф.-1, www.rora.spb.ru.

Stanford Equipment. Медоборудование *Scientific and medical equipment*. 117218 М., Бол. Черемушкинская 32, корп. 1, 718-8111, -22, -33, ф.-00, medical@seq.ru, www.sequipment.ru.

Stanley. Ручной и пневматический инструмент *Handly pneumatic tools, built-in storage cases*. 127242 М., Дмитровское ш. 107, оф. 256, 485-6844, -5722, www.stanleyworks.com, Василий Чернобуров.

Starling development Overseas. Общепит *Restaurant development and management catering*. 103050 М., Десятый пер. 6, оф. 407, 251-2131, ф. 784-7528, Олег Бардеев.

Steelcase Strafor. Офисное оборуд. 690003 Владивосток, Верхнепортовая 38, эт. 3, (4232) 48-3524, 51-7838, 31-1177, idenisov@crosswinds.net, www.steelcase-europe.com, Игорь Денисов.

Storyfirst Management. Коммуникации *Communications*. 123298 М., 3 Хорошевская 12, эт. 9, 785-6333, 797-4100, ф. 785-6349, 797-4110, www.storyfirst.com, Bob Dark.

Sun Chemical MPI. Печатные краски *Production and sales of printing inks*. 105187 М., Вольная 35, 933-1303, -0, ф.-9, mpi@sunchem.ru, Гергий Кикелидзе.

Sun Microsystems. Аппаратные и программные средства *Hardware, software and services*. 117198 М., Ленинский пр-т 113/1, оф. В-200, 935-8411, ф. 956-5471, info@Russia.Sun.com, www.sun.ru, Сергей Тарасов. 630099 Новосибирск, Красный пр-т 28, (3832) 23-0222, ф.-458, Александр Голенков. 901 San Antonio Road, Palo Alto, CA 94303-4900, USA, (415) 960-1300, ф. 969-9131.

Sybase. Программное обеспечение *Design and distribution of software*. 103051 М., 1 Колобовский пер. 6, корп. 3, 797-4774, ф.-1, posl@sybase.ru, Михаил Павленко. 6475 Christie Avenue, Emeryville, CA 94608, USA, (510) 922-3500, ф.-210.

Symanlec. Программное обеспечение *Software selling and coordination in Russia*. 109180 М., 1 Жостов пер. 11А, оф. 404, 238-3822, ф.-5354, marketing@symanlec.ru, 10201 Torre Avenue, Cupertino, CA 95014-2132, USA, (408) 253-9600, ф. 446-8129.

Tablogix. Логистика, складирование, транспортировка, таможенная очистка *Logistic, consulting, warehousing, transport, custom clearance, local, delivery*. 123007 М., Розанова 10, эт. 5, 232-1020, ф. 232-1021, salesru@tablogix.com, www.tablogix.com, Алла Соловьева.

Tas-Uyrjakh Russian-American Gold Mining. *Gold mining Company*. 680000 Хабаровск, Л. Толстого 8А, (4212) 30-5046, 2-6579, postmaster@tas-uyrjakh.khv.ru, Валантин Кравцов.

Tec Nis. Консорциум телекомкомпаний США, работающих в России *Consortium of the U.S. telecommunications companies working in Russia*. 121099 М., Новинский бул. 11, оф. 211, 255-4792, ф. 252-5475, tecnic@dol.ru, Benjamin P. Stauffer. 2500 Wilson Blvd, Suite 300, Arlington, VA 22201, USA, (703) 907-7700, ф.-27.

Teleross. Телеком *Telecommunication services*. 680013 Хабаровск, Дикополтсева 10, (4212) 71-4020, 79-3521, -0, ф.-2, rtskhh@online.ru, Ekaterina Jonson. 690600 Владивосток, Фонтанная 40, оф. 83, (4232) 30-0020, ф.-2, vksuppo@online.ru, Анатолий Ермаков.

Telinfo. Издательство *Publisher of the Traveller's Yellow Pages*. 190000 С.-П., наб. Мойки 64, 315-6412, 312-7341, Ольга Краснова. www.mfoservices.com.

Templeton CJSC. Открытый паевый инвестиционный фонд *Open Unit Investment Fund*. 103009 М., Тверская 16/2, корп. 1, эт. 5, 935-8368, 937-5464, ф. 935-8923.

Terminal. *Provides agent services to foreign ships*. 683015 Петропавловск-Камчатский, Днепроvская 1, (4152) 24-3220, -1857, ф.-3235, Олег Птицин. 115 6700 West Marginal Way S.W., Seattle, WA 98106, USA, (206) 243-1800, ф.-1.

Техасо Petroleum Development. Нефть *Oil exploration and refining*. 113054 М., Павелецкая пл. корп. 1, эт. 7, 933-5777, ф.-8, glad.knv@texaco.com.

The American Chamber of Commerce in Russia. Американская Торговая Палата в России *The American Chamber of commerce in Russia*. 103006, М., Долгоруковская 7-9, эт. 14, 961-2141, ф.-2, amchamru@amcham.ru, www.amcham.ru.

The Bank of New York. Банк. 103045 М., Последний пер. 17, эт. 3, оф. 4, 967-3110, ф.-06, www.bankofny.com, 48 One Wall Street, New York, NY 10286, USA, (212) 495-1784, ф.-2546.

The Boston Consulting. Консалтинг на высший уровень управления *Strategy consulting focused on top management issues*. 103009 М., Вознесенский пер. 22/13, 258-3434, ф.-3, www.bcg.com, Charbel Ackermann, Станислав Чирлин. Exchange Place, эт. 6, Boston, MA 02109, USA, (617) 973-1200, ф.-399.

Timken Europe. Подшипники *Bearings*. 113191 М., Бол. Староданиловский пер. 5, 954-0730, -0510, -0571, -0662, timkenru@rol.ru, www.timken.com.

Togethersoft Labs. *Software developing company*. С.-П., Звенигородская 3, 328-3112, 118-6718, ф. 328-3124.

Trane Technologies. Системы вентиляции. 105187 М., Окружной пр. 15, 365-0641, -2063, 913-8736, 742-0009, ф. 365-4469, ijomp@trane.com, Игорь Ершов.

Trans-world airlines. Пассажирские авиаперевозки *Passenger airline*. 113064 М., Садовая-Черногрозская 13/3, корп. 1, 937-5953, ф.-1, lausine@aviareps.co.ru, Robert Oblgogiani.

Tunaycha Wards Cove. Консервированный лосось и другие морепродукты *Processing & canning of salmon. Fishing and fish processing, trade*. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 1В, оф. 520, (4242) 42-1512, tunaycha@snc.ru, Анатолий Филиппов. 88E Hamlin Street, P.O. Box C-5030, Seattle, WA 98105-0030, USA, (206) 323-3200, ф.-2845.

Tусо Electronics AMP. Электрические, оптические соединения *Electrical, optical and micriclnp communications for all industries*. 129010 М., Олимпийский пр-т 16, оф. 22, 926-5506, ф.-5, www.amp.com, Ольга Борисова. 470 Friendship Road, P.O. Box 3608, Harrisburg, PA 17105-3608, USA, (717) 564-0100, ф. 780-6130. 192007 С.-П., Тамбовская 12, оф. 61, 325-3083, ф.-288, Alexander D. Blakhin.

U.S. Grains Council. Представительство (Зерновой Совет США). 103051 М., 1 Колобовский пер. 6, корп. 3, 795-0662, ф.-3, moscow@grains.org, Александр Холопов. 1400 K Street N.W., Suite 1200, Washington, DC 20005, USA, (202) 789-0789, ф. 898-0522, grains@grains.org.

U.S. Meat Export Federation. Мясо *Non-profit organization, meat export from the USA*. 117049 М., Ленинский пр-т 2, эт. 9, 239-1578, ф. 230-6849, moscow@usmef.org, Алла Дубровина. 191186 С.-П., Невский пр-т 25, 346-7723, ф.-53, stpete@usmef.org, www.usmef.org.

U.S. News and World Report. Корпункт *Press center*. 117261 М., Ленинский пр-т 83, корп. 5, оф. 510, 938-2051, ф. 131-2329.

U.S. Peace Corps/Fair East. 123100 М., Шмидтовский пр. 3/2, эт. 3, 956-7866, ф.-4367. 690600 Владивосток, Нижнепортовая 3, (4232) 31-0940, vinaan@ruv.peacecorps.gov, www.peacecorps.org, Valerie Ibaan.

U.S. Wheat Associates. Пшеница *Non-profit organisation, marketing (wheat)*. 103031 М., Петровка 27, корп. 2, под. 3, 956-9081, ф.-0.

Unigraphics Solutions. Автоматизированное проектирование, ПО, консалтинг, обучение *Automated design engineering system, software, consulting, training*. 123610 М., Краснопресненская наб. 12, под. 3, эт. 5, оф. 504В, 967-0773, -4, -2, ф.-5, ugs@ugs.ru, www.ugs.ru, Henrich Melus.

United Way. Благотворительный фонд *Fund*. 103789 М., Тверская 20/1, оф. 509, 209-5438, -00, moscow@unitedway.ru, www.unitedway.ru.

Universal Commodities. Стройоборудование *Import of construction materials, boilers, water filters to Khabarovsk*. Хабаровск, (212) 39-3874, uci@uci.khv.ru, Raphael Garakhanov.

Universal Sodexho. *Catering, transportation, housekeeping, staffing and other services to oil, and gas, mining and construction industries*. 685000 Магадан, Пролетарская 11, оф. 310, (41322) 2-4393, 9-9291, asmagadan@snc.ru, Robert Smith, Артур Булдаков. 693000 Южно-Сахалинск, Коммунистический пр-т 32, оф. 215, (4242) 72-7020, -471, ф.-011, -08, rsosnowski@universal-sodexho.ru, Richard Sosnovsky, Вера Козинава.

University of Maryland. Обеспечивает получение степеней BS и MBA при содействии Дальневосточного Государственного Университета. Владивосток, Алеутская 56, Dean Joint degree program Russian-American Faculty, оф. 618 (4242) 26-7871, -9024, Teacher@raf.hb.dvgu.ru, John Klagg, Анна Хаматова.

UPS. Экспресс-перевозка *International courier services*. 123557 М., Бол. Тишинский пер. 8, корп. 2, 961-2211, ф. 254-4015, www.ups.com, Иван Шатких. 193015 С.-П., Шпалерная 51, эт. 4, 327-8540, ф.-197, Благовещенск, Театральная 46А, оф. 402, (4162) 44-4668, express@tsl.ru, Сергей Слабенький. 690000 Владивосток, Комарова 35А, (4232) 22-4552, 30-7525, ф. 26-1982, upsvvo@online.ru, Сергей Беляев. 681000 Комсомольск-на-Амуре, Магистральное ш. 55/25, (42172) 46-222. 680021 Хабаровск, Зарарина 82, оф. 43, (4212) 32-7425, exp@uprus-sia.khv.ru, Сергей Волков. Якутск, Марлинского 5В, (4112) 25-3622, ф.-390, bagr@уасс.yakutia. su, Прокорий Семконов. 55 Glenlake Parkway N.E., Atlanta, GA 30328, USA, (404) 828-6164, ф.-619.

USA Pear Bureau. Представляет плодородов из США, штата Вашингтон

Represents U.S. Washington State fruit growers. 690002 Владивосток, а/я 305, (4232) 52-1390, russia@bestapples.com, Екатерина Акуленко. 4382 SE International Way, Milwaukie, OR 97222-4635, USA, (503) 652-9720, ф. 652-9721, info@usapears.com.

Usaid. Агентство США по Международному Развитию *United States Agency for International Development*. 121099 М., Ногинский бул. 19/23, 728-5000, (ext.4944), ф. 960-2141, -42.

Vostokles. Переработка леса *Wood processing*. 680006 Хабаровск, Уритского 23, (4212) 51-2721, jvsct@vostokles.khabarovsk.su, Rlcna rida.

We R.Signs. Широкоформатная печать, наружная реклама *Outdoor technologies, large formal priming, signs supplies*. 105023 М., Бараний пер. 8А, а/я 14, 797-8858, ф.-9, westag@newteeh.ru, www.westag-getalit.de, Mark Langman, Dmitriy Y. Журавлев. 1545 Flatbush Avenue, Brooklyn, NY 11210, USA, (718) 859-4300, ф. 421-0401.

Westpost JSC. Международные почтовые и курьерские услуги *International mail, city mail, courier*. 191025 С.-П., Невский пр-т 86, 275-0784, ф.-806.

Whirlpool. Бытовая техника *Consumer goods production and sell's*. 129164 М., Зубарев пер. 15/1, 745-5731, -2, ф.-3, www.whirlpool.ru.

Wild Well Control. *Oil support services*. 693000 Южно-Сахалинск, Сахалинская 157, оф. 20, (4242) 72-7124, 5.

Wood-Mizer East. *Manufacturer of son omilling machinery*. 198005 С.-П., наб. Обводного канала 118, 259-4041, ф. 251-0991. 680000 Хабаровск, Краснопресненская 111, (4212) 55-2295, wms@teleport.khv.ru, В. Глазичев.

Wyeth White-Hall Export. Фармкомпания *Pharmaceutical company*. 125190 М., Усиевича 20, корп. 3, 937-3253, -2, ф.-5, -0, www.wyeth.com, Vadim F. Moustiatsa. 555 Lancaster Avenue, St. Devids, PA 19087, USA, (610) 971-2909, ф. 995-3300, Robert Noel Power.

Статистика

ВВП США, в млрд.долл.

	2000г.	2001г.	2002г.
ВВП, всего	9824,6	10082,2	10442,1
Личное потребление	6683,7	6987	7300,9
Товары длительного пользования	803,9	835,9	872,4
Прочие товары	1972,9	2041,3	2113,9
Услуги	3906,9	4109,9	4314,5
Частные внутренние капиталовложения	1755,4	1 586	1 586,3
Производственные	1265,8	1 201,6	1 116,9
Оборудование и ПП	951,6	877,1	847,6
Строительство	314,2	324,5	269,3
Баланс вн. торговли товарами и услугами	-365,5	-348,9	418,1
Экспорт	1101,1	1034,1	1017,6
Товары	785	733,5	705,9
Услуги	316,1	300,6	311,7
Импорт	1466,6	1383	1435,7
Товары	1 243,1	1 167,2	1 190
Услуги	223,5	215,8	245,7
Госзакупки и инвестиции	1 751	1 858	1 973,1
Федерального уровня, в т.ч.	589,2	628,1	693,5
Оборонные расходы	374,9	399,9	447,5
Прочие	214,3	228,2	246
Местные и на уровне штатов	1 161,8	1 229,9	1 279,6

Источник: Бюро экономического анализа минторга США

ВВП США, в%				Товарооборот	Импорт	Экспорт	Сальдо	
	2000г.	2001г.	2002г.					
ВВП, всего	3,8	0,3	2,4	41	Гватемала.....4760,5	2784,5	1976	-808,5
Личное потребление.....	4,4	2,5	3,1	42	Аргентина.....4706,9	3211,1	1495,8	-1715,3
Товары длительного пользования.....	8,2	6	7,3	43	Дания.....4547,3	3229,8	1317,5	-1912,3
Прочие товары.....	3,9	2	3,2	44	ОАЭ.....4339,9	924,4	3415,5	2491,1
Услуги.....	3,8	2	2,2	45	Египет.....4150,8	1340,7	2810,1	1469,4
Частные внутренние капиталовложения	6,2	-10,7	1	46	Новая Зеландия.....4004	2273,8	1730,2	-543,6
Производственные.....	7,8	-5,2	-5,7	47	Эквадор.....3611,8	2116	1495,8	-620,2
Строительство.....	6,5	-1,7	-16,4	48	Ангола.....3602,1	3231,3	370,8	-2860,5
Оборудование и ПП.....	8,2	-6,4	-1,7	49	Сальвадор.....3583,4	1975,8	1607,6	-368,2
Непроизводственные.....	1,1	0,3	3,9	50	Тринидад и Тобаго.....3403,1	2418,7	984,4	-1434,3
Экспорт	9,7	-5,4	-1,5	51	Перу.....3394	1952,9	1441,1	-511,8
Товары.....	11,3	-5,9	-3,6	52	Алжир.....3307,8	2343,8	964,0	-1379,8
Услуги.....	6	-4	3,5	53	Венгрия.....3208,6	2637,8	570,8	-2067
Импорт	13,2	-2,9	3,7	54	Ирак.....3085,6	3053,9	31,7	-3022,2
Товары.....	13,5	-3,3	3,9	55	Пакистан.....2994	2312,8	681,2	-1631,6
Услуги.....	11,6	-0,5	2,1	56	Вьетнам.....2943,6	2391,7	551,9	-1839,8
Госзакупки и инвестиции	2,7	3,7	4,4	57	Кувейт.....2623,3	1735,4	887,9	-847,5
Федерального уровня.....	1,3	4,8	7,5	58	Португалия.....2468,7	1661,1	807,6	-853,5
Оборонные расходы.....	-0,1	5	9,3	59	Бангладеш.....2393,5	2133,7	259,8	-1873,9
Прочие.....	3,6	4,5	4,3	60	Шри-Ланка.....1977,3	1811,6	165,7	-1645,9
Местные и на уровне штатов.....	3,5	3,1	2,9	61	Чехия.....1803,9	1232,2	571,7	-660,5

Источник: Бюро экономического анализа минторга США

Внешняя торговля США в 2002г., в млн.долл.,

с отдельными странами в порядке убывания товарооборота

	Товарооборот	Импорт	Экспорт	Сальдо
Всего	1856805,9	1163548,6	693257,3	-470291,3
1 Канада.....	353061	210517,9	142543,1	-67974,8
2 Мексика.....	220197,3	134121,2	86076,1	-48045,1
3 Япония.....	169535,5	12.1262,5	48273	-72989,5
4 Китай.....	145348,7	124795,7	20553	-104242,7
5 Германия.....	85854,6	60984,6	24870	-36114,6
6 Великобритания.....	70672	40428,9	30243,1	-10185,8
7 Корея.....	56434,5	35283,8	21150,7	-14133,1
8 Тайвань.....	48840,5	32054,3	16786,2	-15268,1
9 Франция.....	45754,3	28232,4	17521,9	-10710,5
10 Италия.....	33581,0	24211,7	9369,3	-14842,4
11 Малайзия.....	33410	23953,4	9456,6	-14496,8
12 Сингапур.....	28833,6	14115,8	14717,8	602
13 Ирландия.....	28760,5	22373,7	6386,8	-15986,9
14 Нидерланды.....	26880,9	9888,7	16992,2	7103,5
15 Бразилия.....	26816,9	15609,2	11207,7	-4401,5
16 Бельгия.....	21873,5	9841,8	12031,7	2189,9
17 Таиланд.....	19272	14795,7	4476,3	-10319,4
18 Гонконг.....	19267,9	9240,5	10027,4	786,9
19 Австралия.....	18692,2	6398,4	12293,8	5895,4
20 Венесуэла.....	18491	14352,3	4138,7	-10213,6
21 Филиппины.....	17943,2	10977,5	6965,7	-4011,8
22 Израиль.....	17741	12436,7	5304,3	-7132,4
23 Саудовская Аравия.....	16492,5	12176,7	4315,8	-7860,9
24 Швейцария.....	15866,4	9277,7	6588,7	-2689
25 Индия.....	15469,9	11790,4	3679,5	-8110,9
26 Швеция.....	12211,7	9241	2970,7	-6270,3
27 Индонезия.....	12141,1	9616,3	2524,8	-7091,5
28 Испания.....	10678,4	5663,4	5015	-648,4
29 Россия.....	9071,6	6740,3	2331,3	-4409
30 Колумбия.....	8727,5	5382,4	3345,1	-2037,3
31 Доминиканская р-ка.....	8275,8	4166,7	4109,1	-57,6
32 Нигерия.....	6866,5	5819,6	1046,9	-4772,7
33 Норвегия.....	6758,7	5446,7	1312	-4134,7
34 Южная Африка.....	6682,2	4236	2446,2	-1789,8
35 Турция.....	6564,7	3519,8	3044,9	-474,9
36 Коста-Рика.....	6037,6	3146,2	2891,4	-254,8
37 Чили.....	5901,1	3557,0	2344,1	-1212,9
38 Гондурас.....	5786,4	3262	2524,4	-737,6
39 Австрия.....	5738,3	3693,2	2045,1	-1648,1
40 Финляндия.....	4840,1	3442,8	1397,3	-2045,5
41	Гватемала.....4760,5	2784,5	1976	-808,5
42	Аргентина.....4706,9	3211,1	1495,8	-1715,3
43	Дания.....4547,3	3229,8	1317,5	-1912,3
44	ОАЭ.....4339,9	924,4	3415,5	2491,1
45	Египет.....4150,8	1340,7	2810,1	1469,4
46	Новая Зеландия.....4004	2273,8	1730,2	-543,6
47	Эквадор.....3611,8	2116	1495,8	-620,2
48	Ангола.....3602,1	3231,3	370,8	-2860,5
49	Сальвадор.....3583,4	1975,8	1607,6	-368,2
50	Тринидад и Тобаго.....3403,1	2418,7	984,4	-1434,3
51	Перу.....3394	1952,9	1441,1	-511,8
52	Алжир.....3307,8	2343,8	964,0	-1379,8
53	Венгрия.....3208,6	2637,8	570,8	-2067
54	Ирак.....3085,6	3053,9	31,7	-3022,2
55	Пакистан.....2994	2312,8	681,2	-1631,6
56	Вьетнам.....2943,6	2391,7	551,9	-1839,8
57	Кувейт.....2623,3	1735,4	887,9	-847,5
58	Португалия.....2468,7	1661,1	807,6	-853,5
59	Бангладеш.....2393,5	2133,7	259,8	-1873,9
60	Шри-Ланка.....1977,3	1811,6	165,7	-1645,9
61	Чехия.....1803,9	1232,2	571,7	-660,5
62	Польша.....1759,9	1096,1	663,8	-432,3
63	Ямайка.....1730,7	372,9	1357,8	984,9
64	Габон.....1687,2	1622,0	65,2	-1556,8
65	Греция.....1664	540,8	1123,2	582,4
66	Панама.....1594,4	295,4	1299	1003,6
67	Багамы.....1396,1	459,4	936,7	477,3
68	Макао.....1305,6	1230,7	74,9	-1155,8
69	Аруба.....1153,2	710,6	442,6	-268
70	Никарагуа.....1100,5	677,4	423,1	-254,3
71	Камбоджа.....1099,2	1070,7	28,5	-1042,2
72	Нидерл. Антильск. о-ва.....1053,3	388,4	664,9	276,5
73	Марокко.....970	409,6	560,4	150,8
74	Казахстан.....937,1	334,3	602,8	268,5
75	Румыния.....936,9	695,1	241,8	-453,3
76	Гаити.....825,7	254,6	571,1	316,5
77	Иордания.....808,7	412,1	396,6	-15,5
78	Бахрейн.....802,6	395,1	407,5	12,4
79	Люксембург.....769,1	298	471,1	173,1
80	Катар.....762,8	469,9	292,9	-177
81	Оман.....740,3	389,6	350,7	-38,9
82	Экваториальная Гвинея.....680,3	572,6	107,7	-464,9
83	Украина.....667,3	419,3	248	-171,3
84	Йемен.....591	226,7	364,3	137,6
85	Мальта.....518,3	310,8	207,5	-103,3
86	Исландия.....509	295,5	213,5	-82
120	Узбекистан.....214,2	77,1	137,1	60
128	Беларусь.....142,4	123,8	18,6	-105,2
133	Армения.....136,9	30,7	106,2	75,5
135	Грузия.....115,3	17	98,3	81,3
139	Туркменистан.....103,5	56,4	47,1	-9,3
140	Азербайджан.....98,5	29,4	69,1	39,7
154	Молдова.....69,7	39,7	30	-9,7
169	Киргизия.....35,9	4,8	31,1	26,3
172	Таджикистан.....33,8	1,1	32,7	31,6

Торговля США с Россией в янв.-сент.

2001-02гг., в млн.долл.

	2001г.		2002г.		2002/01, %	
	Всего	Россия	Всего	Россия	Всего	Россия
Товарооборот						
сент.	147110	636,5	158489	670	107,7%	105,3%
С нач.г.	1429310	7077,8	1377671	6444,3	96,4%	91%
Экспорт США						
сент.	55725	195,9	58344	147,7	104,7%	75,4%
С нач.г.	551404	20453	512803	1767,4	93%	86,4%
Импорт США						
сент.	91385	440,6	100145	522,3	109,6%	118,5%
С нач.г.	877906	5032,6	864868	4676,8	98,5%	92,9%
Сальдо						
сент.	-35660	-244,6	-41801	-374,6	-	-
С нач.г.	-326502	-2987,3	-352065	-2909,4	-	-

Торговля США с Россией в янв.-сент.

2001-02гг., в млн.долл.

	2001г.		2002г.	
	Экспорт США			
Продукты питания	599,50	412,79		
Напитки и табак	79,73	73,15		
Минеральное сырье	10,00	8,69		
Топливо и смазочные материалы	10,48	6,11		
Животные и растительные масла	9,03	4,08		
Химические товары	272,34	257,79		
Металлы и материалы	68,99	53,43		
Машины и оборудование	728,61	777,79		
Прочие промтовары	249,65	161,48		
Прочие, в т. ч. услуги	16,95	12,14		
Всего экспорт	2045,28	1767,47		
Импорт США				
Продукты питания	152,27	142,67		
Напитки и табак	69,39	43,76		
Минеральное сырье	35,52	53,51		
Топливо и смазочные материалы	794,43	1296,34		
Животные и растительные масла	0,00	0,00		
Химические товары	950,89	721,92		
Металлы и материалы	2612,75	1932,65		
Машины и оборудование	58,31	43,99		
Прочие промтовары	336,20	359,68		
Прочие, в т.ч. услуги	22,79	82,29		
Всего импорт	5032,55	4676,85		
Товарооборот	7077,83	6444,32		
Сальдо	-2987,27	-2909,38		

Экспорт России в США

По группам согласно Кодам US HTS (соответствуют ТН ВЭД)

Код HTS	млн.долл.		% от ит.		2002 к 2001г.
	2001г.	2002г.	2001г.	2002г.	
Всего	6178,1	6740,3	100	100	109,1
01 Живые животные	0,3	0,4	0,005	0,006	133,3
03 Рыбы и ракообразные	208,5	267,5	3,37	3,97	128,3
04 Молоко и мол. прод., яйца, мед	0,1	0,1	0,002	0,001	100
05 Пр. прод. животного происх.	0,6	1	0,010	0,015	166,7
08 Съедобные плоды и орехи	0,2	0,1	0,003	0,001	50
10 Зерновые хлеба	0,2	0,2	0,003	0,003	100
12 Масл. семена, лекарств. раст.	0,1	0,1	0	0,001	100,0
13 Раст. соки и экстракты, смолы	0,1	0,2	0,002	0,003	200
16 Изд. из мяса, рыбы и морепрод.	6,9	3,4	0,11	0,05	49,3
17 Сахар и изделия из него	0,2	0,3	0,003	0,004	150
18 Какао и продукты из него	1	1,1	0,016	0,016	110
19 Изделия из зерна	0,6	0,8	0,010	0,012	133,3
20 Продукты перер. овощей, плодов	0,5	0,6	0,008	0,009	120
21 Прочие пищевые продукты	0,1	0,5	0,002	0,007	0
22 Алког. и б/алког. напитки	79,5	71,3	1,3	1,1	89,7
25 Соль, сера, камень, известь	0	8,7	0	0,1	0
26 Руды, шлаки, зола	0,4	7,2	0,006	0,107	1800

Код HTS	млн.долл.		% от ит.		2002 к 2001г.
	2001г.	2002г.	2001г.	2002г.	
27 Минеральное топливо	818,9	1847,5	13,3	27,4	225,6
28 Продукты неорг. химии	1033,1	877,5	16,7	13,0	84,9
29 Органические химсоединения	94,5	182,9	1,5	2,7	193,5
30 Фармацевтические продукты	0,8	0,5	0,013	0,007	0
31 Удобрения	131,6	88,6	2,1	1,3	67,3
32 Экстракты дуб. или крас.	0,6	0,4	0,010	0,006	66,7
33 Парфюмерные и космет. ср.	0,6	5,6	0,01	0,08	933,3
34 Мыло и моющие ср.	11,6	8	0,19	0,12	69
35 Белковые веш., клеи, ферменты	6,9	7,4	0,11	0,11	107,2
36 Взрывч. веш., пиротехн., спички	0	0,1	0	0,001	0
37 Фото- и кинотовары	0	0	0	0,0	0
38 Прочие химические продукты	8,5	16,4	0,14	0,24	192,9
39 Пластмассы и изделия из них	10,5	10,9	0,17	0,16	103,8
40 Каучук и резиновые изделия	14,2	14,6	0,23	0,22	102,8
42 Изделия из кожи	0,2	0,1	0,003	0,001	50
43 Мех и изделия из него	2,9	2,4	0,047	0,036	82,8
44 Древесина, изд., дрв. уголь	116,1	151,2	1,9	2,2	130,2
47 Бум. масса, макулатура	2,4	1	0,039	0,015	41,7
48 Бумага и картон, изделия из них	17	12,7	0,28	0,19	74,7
49 Печ. издания, рукописи	12,3	7,5	0,20	0,11	61
52 Хлопок	0,6	1,2	0,010	0,018	200
53 Пр. раст. текст. изд.	1,4	1,7	0,023	0,025	121,4
54 Химические нити	2,2	1,2	0,036	0,018	54,5
55 Химические штап. волокна	5,9	2,3	0,10	0,03	39
56 Нетк. мат., шпагат, тросы	0,5	1,6	0,008	0,024	210
57 Ковры и пр. текст. покрытия	0,4	0,2	0,006	0,003	50
60 Трикотажное полотно	0	0,1	0	0	0
61 Одежда трикотажная	140,8	172,7	2,3	2,6	122,7
62 Одежда текстильная	186,5	178,4	3	2,6	95,7
63 Пр. текст. изделия, б/у	5,1	5,4	0,08	0,08	105,9
64 Обувь	1,2	1,4	0,019	0,021	116,7
65 Головные уборы	6,1	7,1	0,10	0,11	116,4
66 Обраб. перо, пух, изделия	0,2	0	0,003	0,000	0
68 Изделия из камня, гипса, цемента	0,6	1,2	0,010	0,018	200
69 Керам. изделия	1,1	0,8	0,018	0,012	72,7
70 Стекло и изделия из него	1,3	1,7	0,021	0,025	130,8
71 Драг. и полудрагоценн. металлы	1630,5	598,7	26,4	8,9	36,7
72 Черные металлы	391,9	440,2	6,34	6,53	112,3
73 Изделия из черных металлов	20,5	20	0,33	0,30	97,6
74 Медь и изделия из нее	47,8	109,6	0,8	1,6	229,3
75 Никель и изделия из него	57,1	159,7	0,9	2,4	279,7
76 Алюминий и изделия из него	697,3	1055,7	11,3	15,7	151,4
78 Свинец и изделия из него	0,4	0,7	0,006	0,010	175
79 Цинк и изделия из него	11,9	8,3	0,19	0,12	69,7
80 Олово и изделия из него	0,8	0,1	0,013	0,001	12,5
81 Прочие недрагоценные металлы	148,5	97,4	2,4	1,4	65,6
82 Инструмент	3,4	3,9	0,06	0,06	114,7
83 Пр. изделия из недрагоценных металлов	1,1	0,4	0,018	0,006	36,4
84 Реакторы, котлы, механ. оборуд.	47,3	41,6	0,77	0,62	87,9
85 Электрическое оборуд.	21,8	20,1	0,35	0,30	92,2
86 Локомотивы и ж/д подв. состав	2	3	0,032	0,045	150
87 Ср-ва наз. (без ж/д) транспорта	3,1	2,2	0,050	0,033	71
88 Летательные и косм. аппараты	29,7	7,7	0,48	0,11	25,9
90 Приборы и аппараты	24,8	27,7	0,40	0,41	111,7
91 Часы и их части	0,6	0,3	0,010	0,004	50
92 Инструменты музыкальные	1	0,3	0,016	0,004	30
93 Оружие и боеприпасы	21,3	26,3	0,34	0,39	123,5
94 Мебель и постельные принадлеж.	2,9	4	0,047	0,059	137,9
95 Игрушки, игры и спортивный инвент.	2,5	3	0,040	0,045	120
96 Разные готовые изделия	0,4	0,2	0,006	0,003	50
97 Произв. искусства, антиквариат	45,8	43,4	0,7	0,6	94,8
98 Прочие	12,1	73,8	0,20	1,09	609,9
99 Позиции, подпад. под спецрегол.	15,1	15,6	0,24	0,23	103,3

Импорт России из США

Код HTS	млн.долл.		% от ит.		2002 к
	2001г.	2002г.	2001г.	2002г.	2001г.
Всего	2567,3	2331,3	100	100	90,8
01 Живые животные	0,4	0,5	0,02	0,021	125
02 Мясо и пищ. мясные субпрод.	746,5	448,1	29,1	19,22	60
03 Рыбы и ракообразные	5,8	7,2	0,23	0,309	124,1
04 Молоко и мол. прод., яйца, мед	8,1	0,5	0,32	0,021	6,2
05 Пр. прод. жив. происхождения	2,5	4,2	0,10	0,180	168
06 Живые деревья и другие растения	0,2	0	0,01	0,000	0
07 Овощи, съедобные корнеплоды	8,7	0,7	0,34	0,030	8
08 Съедобные плоды и орехи	9,9	10,1	0,39	0,433	102
09 Кофе, чай, мате и пряности	0,1	0	0,004	0,000	0
10 Зерновые хлеба	17,6	8,6	0,7	0,369	48,9
11 Прод. мукомольно-круп. пром.	4,4	1	0,17	0,043	22,7
12 Масличные семена	3,7	3,4	0,14	0,146	91,9
13 Раст. соки, шеллак, смолы	0,9	1,2	0,04	0,051	133,3
15 Жиры и масла	14,9	5,8	0,58	0,249	38,9
16 Изделия из мяса, рыбы	15,1	7,5	0,59	0,322	49,7
17 Сахар и изделия из него	1,3	1,7	0,05	0,073	130,8
18 Какао и продукты из него	2,8	1,9	0,11	0,081	67,9
19 Изделия из зерна	0,5	0,8	0,019	0,034	160
20 Продукты перераб. овощей	2,4	4,9	0,09	0,2	204,2
21 Прочие пищевые продукты	8,0	8,7	0,31	0,373	108,8
22 Алког. и б/алког. напитки	3,7	2	0,14	0,086	54,1
23 Отходы пищевк. пром.	21,4	22	0,83	0,9	102,8
24 Табак и его промзаменители	113,6	80,8	4,4	3,466	71,1
25 Соль, сера, камень, известь	2,4	1,4	0,09	0,1	58,3
26 Руды, шлаки, зола	1,4	0,4	0,05	0	28,6
27 Минеральное топливо	12,9	8,5	0,50	0,4	65,9
28 Продукты неорганич. химии	203,6	218,1	7,9	9,355	107,1
29 Органические химсоединения	20,2	17,5	0,79	0,8	86,6
30 Фармацевтические продукты	26,7	17,5	1	0,751	65,5
31 Удобрения	0,8	0,1	0,031	0,00	90
32 Экстракты дуб. или крас, красит.	7,2	10,9	0,28	0,47	151,4
33 Парфюмерные и космет. сред.	15,1	22,3	0,59	0,96	147,7
34 Мыло и моющие средства	7,8	9,1	0,30	0,390	116,7
35 Белковые вещества, клеи	6,4	6,9	0,25	0,3	107,8
36 Взрывч. вещ., пиротехника	1,4	2	0,055	0,09	142,9
37 Фото- и кинотовары	0,4	9	0,016	0,39	2250
38 Прочие химпродукты	29,1	26,1	1,13	1,12	89,7
39 Пластмассы и изделия из них	44,6	47,2	1,7	2,025	105,8
40 Каучук и резиновые изделия	4,7	5,2	0,18	0,223	110,6
42 Изделия из кожи	0,4	0,7	0,016	0	175
44 Мех и изделия из него	0,3	0,2	0,012	0,009	66,7
43 Древесина, изд. др. уголь	1,2	2,1	0,05	0,090	175
45 Пробка и изделия из нее	0,1	0	0,004	0,000	0
47 Бумажная масса, макулатура	0,1	0	0,004	0,00	0
48 Бумага и картон, изделия из них	5,1	7,5	0,20	0,322	147,1
49 Печатные изд., рукописи	11,5	11,3	0,448	0,485	98,3
50 Шелк	0,1	0,1	0,004	0,004	100
52 Хлопок	0,4	0,3	0,016	0,01	75
53 Пр. раст. текстильные изделия	0	0,1	0	0,004	0
54 Химические нити	2,7	0,2	0,11	0,009	7,4
55 Химические штапельные волокна	1	0,5	0,04	0,021	50
56 Нетк. мат., шпагат, тросы	3,5	0,2	0,14	0,009	5,7
57 Ковры	3,8	3,9	0,15	0,2	103
58 Спелткани, кружева, гобелены	0,1	2,6	0,004	0,1	2600
59 Текстильные материалы	6,7	11	0,26	0,5	164,2
60 Трикотажное полотно	0,6	0,1	0,02	0,00	16,7
61 Одежда трикотажная	0,7	0,9	0,027	0,039	128,6
62 Одежда текстильная	0,6	1,3	0,02	0,06	216,7
63 Пр. текст. изделия, б/у	1,5	1,5	0,058	0,064	100
64 Обувь	0,7	1,9	0,027	0,081	271,4
68 Изделия из камня, гипса	8,4	12,1	0,33	0,5	144
69 Керамические изделия	3,6	6,5	0,14	0,28	180,6
70 Стекло и изделия из него	0,4	0,8	0,02	0,03	200
71 Драг. и полудрагкамни, металлы	1,6	0,5	0,06	0	31,3
72 Черные металлы	1,2	1,6	0,05	0,1	133,3

Код HTS	млн.долл.		% от ит.		2002 к
	2001г.	2002г.	2001г.	2002г.	2001г.
73 Изделия из черных металлов	26,1	21,3	1,02	0,9	81,6
74 Медь и изделия из нее	0,6	1,9	0,023	0,081	316,7
75 Никель и изделия из него	0,2	0	0,008	0,00	0
76 Алюминий и изделия из него	9,6	4,9	0,37	0,210	51
78 Свинец и изделия из него	0	0	0	0,0	0
81 Прочие недрагоценные металлы	0,5	1,1	0,02	0,05	220
82 Инструмент	9,7	8,8	0,38	0,38	90,7
83 Пр. изделия из недрагметаллов	0,6	0,8	0,023	0,034	133,3
84 Реакторы, котлы и мех. оборуд.	645,3	734,5	25,1	31,506	113,8
85 Электрооборуд., электроника	135,7	113,7	5,3	4,88	83,8
86 Локомотивы и ж/д подв. состав	1,7	7,4	0,07	0,317	435,3
87 Ср-ва наземн. (без ж/д) трансп.	81,3	84,0	3,2	3,60	103
88 Летательные и косм. аппараты	10,5	58,5	0,41	2,509	557,1
89 Суда, лодки и др. плавсредства	6,2	2,8	0,24	0,120	45,2
90 Приборы и аппараты	120,6	138,7	4,7	5,95	115
91 Часы и их части	0,1	0	0,004	0,000	0
92 Инструменты музыкальные	2,7	3	0,11	0,129	111,1
93 Оружие и боеприпасы	0,4	0,1	0,016	0,004	25
94 Мебель и постельные принадл.	6,2	10,6	0,24	0,5	171
95 Игрушки, игры и спортивн.	14,8	29,6	0,58	1,27	200
96 Разные готовые изделия	1	1,3	0,04	0,06	130
97 Произв. искусства, антиквариат	39,6	1	1,5	0,04	2,5
98 Прочие	20,3	15,4	0,8	0,66	75,9

Торговля США со странами СНГ в янв.-нояб. 2001-02гг., в млн.долл.

Код ТН	в скобках – уд. вес в %		2002г.	
	2001г.	2001г.	2002г.	2001г.
Армения				
Товарооборот	82,8	74,7	134,3	179,8
Экспорт	49,9	44,5 (100)	106,2 (100)	238,7
8802 Летательные аппараты	0	0	63 (59,3)	-
9802 Пост. в рамках программ помощи	22,6	20 (44,9)	21 (19,8)	105
7108 Золото	5,9	5,1 (11,5)	4,8 (4,5)	94,1
7113 Ювелирные изд. из драгметаллов	2,5	2,5 (5,6)	2,8 (2,6)	112
0207 Мясо домашней птицы и субпрод.	4,1	3,6 (8,1)	2,4 (2,3)	66,7
8471 Машины для авт. обраб. информ.	1,1	1,1 (2,5)	0,7 (0,7)	63,6
7102 Алмазы обраб. и необработанные	1,25	1,25 (2,8)	0,1 (0,1)	8
Импорт	32,9	30,2 (100)	28,1 (100)	93
7113 Ювелирные изд. из драгметаллов	13,5	12,5 (41,4)	11,4 (40,6)	91,2
6201 Пальто, плащи, куртки мужские	2	1,7 (5,6)	2,7 (9,6)	158,8
6202 Пальто, плащи, куртки женские	3,6	3,1 (10,3)	2,7 (9,6)	87,1
7102 Алмазы обраб. и необработанные	3	2,9 (9,6)	1,2 (4,3)	41,4
8471 Машины для авт. обраб. информ.	0	0	1,2 (4,3)	-
6203 Костюмы, и др. одежда, мужск.	1,6	1,5 (5)	1,1 (3,6)	80,00
6204 Костюмы, и др. одежда, женск.	1,7	1,6 (5,3)	1 (3,5)	62,50
Азербайджан				
Товарооборот	82,4	74,9	84,5	112,8
Экспорт	62,2	55,2 (100)	55,6 (100)	100,7
8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430	23	19,8 (35,9)	20,9 (37,6)	105,6
9802 Пост. в рамках программ помощи	14,8	14,5 (26,3)	7,3 (13,1)	50,3
2402 Сигары, сигареты, изд. из табака	0	0	3 (5,4)	-
8481 Краны, клапаны, вентили	0,5	0,5 (0,9)	2,9 (5,2)	580
207 Мясо дом. птицы, субпродукты	0,1	0,02 (0,04)	2,6 (4,7)	-
8479 Машины и мех. уст-ва спецназнач.	2	1,6 (2,9)	1,9 (3,4)	118,8
7304 Трубы бесшовные из чер. металлов	3,6	3,6 (6,5)	1,1 (1,9)	30,6
6815 Изделия из камня и др. минвещ.	2,5	1,5 (2,7)	0,7 (1,3)	46,7
Импорт	20,2	19,7 (100)	28,9 (100)	146,7
2713 Кокс нефтяной, битум нефтяной	0	0	8,5 (29,4)	-
2711 Газы нефтяные, углеводор. газообр.	0	0	7,5 (26)	-
2710 Нефть и нефтепродукты	7,8	7,8 (39,6)	4,1 (14,2)	52,6
1211 Растения для фармацевтики	2,5	2,2 (11,2)	1,6 (5,5)	72,7
6203 Костюмы, и др. одежда мужск.	2,7	2,6 (13,2)	1 (3,5)	38,5
6110 Свитеры, пуловеры, джемперы	1,5	1,5 (7,6)	0,9 (3,1)	60

Код ТН	в скобках – уд. вес в %				Код ТН	в скобках – уд. вес в %			
	2001г.	2001г.	2002г.	2001г.		2001г.	2001г.	2002г.	2001г.
Казахстан					Туркменистан				
Товарооборот.....	513,5	473	892	188,6	Товарооборот.....	293,7	288	90,8	31,5
Экспорт.....	161,1	147,4 (100)	583,2 (100)	395,7	Экспорт.....	248,4	245,8 (100)	43 (100)	17,5
8802 Летательные аппараты.....	0	0	461,9 (79,2)	-	8433 Машины и с/х механизмы.....	2,1	2,1 (0,9)	31,3 (72,8)	1490,5
8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430.....	31,3	27,3 (18,5)	27,1 (4,6)	99,3	8431 Запчасти к машинам и оборуд.....	2,1	1,4 (0,6)	1,7 (4)	121,4
9802 Поставки в рамках прогр. помощи.....	16,9	16,4 (11,1)	5,9 (1)	36	8430 Машины и механизмы строит.....	20,9	20,9 (8,5)	0	-
8705 Автомобили спецназначения.....	2,6	2,5 (1,7)	5,7 (0,97)	228	8802 Летательные аппараты.....	179,6	179,6 (73,1)	0	-
8477 Оборуд. для обр. резины, пластмасс.....	0,07	0,07 (0,05)	5,6 (0,96)	8000	Импорт.....	45,3	42,2 (100)	47,8 (100)	113,3
8803 Части летат. апп. поз. 8801,8802.....	0,35	0,131 (0,09)	4 (0,7)	30,8	6302 Белье пост, столовое или кухонное.....	1,6	1,6 (3,8)	12,4 (25,9)	775
Импорт.....	352,4	325,6 (100)	308,8 (100)	94,8	6109 Майки, фуфайки.....	8,6	8 (18,9)	8,6 (18)	107,5
2844 Радиоактивные элементы.....	49	49 (15,1)	85,7 (27,8)	174,9	6203 Костюмы, и др. одежда мужск.....	3,3	2,9 (6,9)	7,6 (15,9)	207,1
7901 Цинк необработанный.....	77,7	67,3 (20,7)	69,1 (22,4)	102,7	6104 Костюмы, и др. одежда женск.....	5,3	5 (11,8)	4,9 (10,3)	9800,5
7202 Ферросплавы.....	40,3	35,9 (11)	62,2 (20,1)	173,3	6110 Свитеры, пуловеры, джемперы.....	6,6	5,9 (14)	4,4 (9,2)	74,6
8108 Титан и изделия из него.....	34,4	31,6 (9,7)	34,8 (11,3)	110,1	2710 Нефть и нефтепрод. из битум. пор.....	8,4	8,4 (19,9)	0	-
2819 Оксиды и гидроксиды хрома.....	9,6	9,1 (2,8)	9 (2,9)	98,9	Молдавия				
8103 Тантал и изделия из него.....	17,7	17,1 (5,3)	9 (2,9)	52,60	Товарооборот.....	103,3	94,9	66,7	70,3
7403 Медь рафинированная.....	80,8	75,2 (23,1)	4,5 (1,5)	6	Экспорт.....	35,5	34 (100)	29,1 (100)	85,6
8112 Бериллий, хром, германий.....	9,3	8,8 (2,7)	4,3 (1,4)	48,9	9802 Поставки в рамках прогр. помощи.....	10,7	10,5 (30,9)	11,7 (40,2)	111,4
Киргизия					0207 Мясо домашней птицы и субпрод.....	9,3	8,3 (24,4)	10,9 (37,5)	131,3
Товарооборот.....	30,8	26,2	29,1	111,1	1101 Мука пшен. или пшенично-ржаная.....	5,9	5,9 (17,4)	2,5 (8,6)	42,4
Экспорт.....	27,5	23 (100)	25,5 (100)	110,9	1006 Рис.....	1,3	1,3 (3,8)	0,2 (0,7)	15,4
9802 Поставки в рамках прогр. помощи.....	19,9	19,1 (83)	13,8 (54,1)	72,3	Импорт.....	67,8	60,9 (100)	37,6 (100)	61,7
8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430.....	0,2	0,2 (0,9)	3,4 (13,3)	1700	6108 Белье нижнее, женское.....	13,6	13,3 (21,8)	14,5 (38,6)	109
1101 Мука пшен. или пшенично-ржаная.....	1,6	0	1,8 (6,9)	-	6203 Костюмы, и др. одежда мужск.....	6,3	6,2 (10,2)	6,5 (17,3)	104,8
8525 Аппаратура для радиотелеф. связи.....	0,3	0,3 (1,3)	0,9 (3,5)	300	7213 Прутки горячекатанные.....	34,9	29,1 (47,8)	3,3 (8,8)	11,3
Импорт.....	3,3	3,2 (100)	3,6 (100)	112,5	6204 Костюмы, и др. одежда женская.....	4,4	4,3 (7,1)	2,7 (7,2)	62,8
6203 Костюмы, и др. одежда мужск.....	1	1 (31,3)	0,8 (22,2)	80	6202 Пальто, куртки женские.....	2	1,9 (3,1)	1,6 (4,3)	84,2
8708 Части автомобилей, тракт.....	0,05	0,05 (1,6)	0,4 (11,1)	800	6104 Костюмы, и др. одежда женск.....	1,3	1,3 (2,1)	0,6 (1,6)	46,2
2825 Гидразин, гидроксилламин и их соли.....	0,2	0,1 (3,1)	0,4 (11,1)	400	Узбекистан				
Беларусь					Товарооборот.....	198,5	193,4	202,4	104,7
Товарооборот.....	141,8	131,4	128,6	97,9	Экспорт.....	144,9	143,3 (100)	127,9 (100)	89,3
Экспорт.....	33,6	31,4 (100)	15,8 (100)	50,3	8525 Аппаратура для радиотелеф. связи.....	1,5	1,5 (1)	17 (13,3)	1133,3
8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430.....	6,4	6,3 (20,1)	1 (6,3)	15,9	1006 Рис.....	10	10 (7)	16,4 (12,8)	164
8803 Части летательных аппаратов.....	1	0,8 (2,5)	0,7 (4,4)	87,5	8432 С/х машины.....	0,02	0,02 (0,01)	14,3 (11,2)	-
Импорт.....	108,2	00 (100)	112,8 (100)	112,8	1201 Соя.....	15,4	15,4 (10,7)	12,5 (9,8)	81,2
2710 Нефть и нефтепрод. из битумн.....	6,9	6,9 (6,9)	26,2 (23,2)	379,7	1001 Мука пшен. или пшенично-ржаная.....	0	0	6,1 (4,8)	-
3104 Удобрения калийные.....	15,4	15,4 (15,4)	21,1 (18,7)	137	8419 Промоборудование и лабораторное.....	1,4	1,4 (1)	3,5 (2,7)	250
6202 Пальто, куртки женские.....	20,2	19,1 (19,1)	16,5 (14,6)	86,4	8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430.....	21,1	20,5 (14,3)	2,8 (2,2)	13,7
6204 Костюмы, и др. одежда женск.....	14,1	12,1 (12,1)	10,1 (9)	83,5	8708 Части и оборуд. для автомобилей.....	13	12,7 (8,9)	0,46 (0,4)	3,6
5309 Ткани льняные.....	5,3	4,2 (4,2)	4,7 (4,2)	111,9	Импорт.....	53,6	50,1 (100)	74,5 (100)	148,7
7213 Прутки горячекатанные в бухтах.....	1,3	0,05 (0,05)	3,5 (3,1)	7000	5208 Ткани хлопчатобумажные.....	10,5	9,7 (19,4)	12,9 (17,3)	133
7217 Пров. из железа и нелегиров. стали.....	2,7	2,4 (2,4)	3,2 (2,8)	133,3	5205 Пряжа хлопчатобумажная.....	13,1	12,1 (24,2)	10,8 (14,5)	89,3
7019 Стекловолокно и изделия из него.....	4,4	4,3 (4,3)	3,2 (2,8)	74,4	7403 Медь рафинир. и сплавы медные.....	1,3	0,7 (1,4)	9,96 (13,4)	1422,9
Грузия					6110 Свитеры, пуловеры, джемперы.....	2,7	2,6 (5,2)	7 (9,4)	269,2
Товарооборот.....	143,3	131,3	105,6	80,4	2844 Радиоактивные элементы.....	14,9	14,8 (29,5)	1 (1,3)	6,8
Экспорт.....	106,2	102,8 (100)	89,4 (100)	87	Украина				
0207 Мясо домашней птицы и субпрод.....	18	17,8 (17,3)	19,3 (21,6)	108,4	Товарооборот.....	873,7	813	627,5	77,2
9802 Поставки в рамках прогр. помощи.....	11,3	10,6 (10,3)	10,4 (11,6)	98,1	Экспорт.....	200,1	184,4 (100)	234,8 (100)	127,3
8525 Аппаратура для радиотелеф. связи.....	3	3 (2,9)	8,1 (9,1)	270	8802 Летательные аппараты.....	0	0	60,9 (25,9)	-
3002 Кровь человек.; сыворотки иммунн.....	0	0	5 (5,6)	-	8428 Машины и устройства подъемные.....	0,8	0,8 (0,4)	23,8 (10,3)	2975
1001 Мука пшен. или пшенично-ржаная.....	0	0	4,6 (5,1)	-	8454 Конвертеры и др. металлург. обор.....	0	0	5,9 (2,5)	-
8903 Яхты и др. плавучие средства.....	7,2	7,1 (6,9)	4,2 (4,7)	59,2	8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430.....	12,4	12,1 (6,6)	5,9 (2,5)	48,8
8451 Оборуд. для обраб. текстильн издел.....	1,2	0,6 (0,6)	2,3 (2,6)	383,3	8471 Машины для автобраз. информ.....	4,7	4,4 (2,4)	4,1 (1,7)	93,2
8431 Запчасти к оборуд. с 8425 по 8430.....	1,2	1,2 (1,16)	1,8 (2)	150	8470 Калькуляторы, счетные машины.....	17,4	17,4 (9,4)	0,04 (0,02)	-
8529 Запчасти к оборуд. с 8525 по 8528.....	2,3	2,3 (2,2)	0,4 (0,45)	17,4	Импорт.....	673,6	628,6 (100)	392,7 (100)	62,5
Импорт.....	37,1	28,5 (100)	16,2 (100)	56,8	2710 Нефть и нефтепрод. из битумн.пор.....	53,9	53,9 (8,6)	68,8 (17,5)	127,6
7202 Ферросплавы.....	2,1	2,1 (7,4)	7,1 (43,8)	338,1	2814 Аммиак, безводный, в водном р-ре.....	140,4	140,4 (22,3)	61,2 (15,6)	43,6
2710 Нефть и нефтепродукты.....	27	18,9 (66,3)	2,9 (17,9)	15,3	7207 П/фабрик. из железа и нелег. стали.....	17,7	15,9 (2,5)	45,5 (11,6)	286,2
2204 Вина виноградные натуральные.....	1,8	1,6 (5,6)	1,7 (10,5)	106,3	7201 Чугун перед. в первичных формах.....	17,9	17,9 (2,8)	33,3 (8,5)	186
2845 Изотопы и их соединения.....	1,8	1,8 (6,3)	0,3 (1,9)	16,7	6204 Костюмы, и др. одежда женск.....	30	27 (4,3)	21,7 (5,5)	80,4
Таджикистан					7213 Прутки горячекатанные.....	43,9	38,5 (6,1)	2 (0,5)	5,2
Товарооборот.....	34,1	28	27,6	98,57	Источник: статданные Комиссии США по международной торговле				
Экспорт.....	28,9	23 (100)	26,5 (100)	115,22					
9802 Поставки в рамках прогр. помощи.....	8,1	6,2 (27)	20,2 (76,2)	325,80					
1101 Мука пшен. или пшенично-ржаная.....	12,7	11,1 (47,7)	2 (7,5)	18,02					
1904 Готовые пищ. продукты из зерна.....	0	0	1,3 (4,9)	-					
0402 Молоко и сливки сгущенные.....	3,7	2,6 (11,2)	0,7 (2,6)	26,92					
Импорт.....	5,2	5 (100)	1,1 (100)	22,00					
5209 Ткани хлопчатобумажные.....	4,3	4,1 (82)	0,8 (72,7)	19,51					

Торговля США с Россией в 2001-02гг., по группам согласно Кодам US HTS (соответствуют ТН ВЭД)

Код HTS	Экспорт России					Импорт России				
	2001г.		2002г.		2002/ 01, %	2001г.		2002г.		2002
	млн. долл	% от итога	млн. долл	% от итога		млн. долл	% от итога	млн. долл	% от итога	
Всего	6178,1	100	6740,3	100	109,1	2567,3	100	2331,3	100	90,8
01 – 24 Продовольственные товары и с/х сырье	298,9	4,8	347,6	5,2	116,3	992,5	38,7	621,6	26,7	62,6
25-27 Минеральные продукты	819,3	13,3	1863,4	27,6	227,4	16,7	0,7	10,3	0,4	61,7
28-40 Продукция химической промышленности	1312,9	21,3	1212,9	18	92,4	368,0	14,3	391,9	16,8	106,5
41 – 43 Кожевенное сырье, пушнина и изделия	3,1	0,050	2,6	0,039	83,9	0,7	0,027	0,9	0,039	128,6
44-49 Древесина и целлюлознобумажные изделия	147,8	2,4	172,4	2,6	116,6	18,0	0,7	20,9	0,9	116,1
50-67 Текстиль, изделия из него, обувь	350,9	5,7	373,3	5,5	106,4	22,4	0,9	24,6	1,1	109,8
71 Драгоценные камни и металлы, изделия из них	1630,5	26,4	598,7	8,9	36,7	1,6	0,1	0,5	0,02	31,3
72-83 Металлы и изделия из них	1376,2	22,3	1891,7	28,1	137,5	38,2	1,5	31,0	1,3	81,2
84-90 Машины, оборуд, транспортные средства	128,7	2,1	102,3	1,5	79,5	1001,3	39	1139,6	48,9	113,8
68-70 (91-97) Другие товары	77,5	1,3	81,2	1,2	104,8	77,2	3%	65,0	2,8	84,2

Источник: статистические данные Комиссии США по международной торговле и Бюро цензов.