

Деловая ИСПАНИЯ

ТОМ V

www.polpred.com

СОДЕРЖАНИЕ

Европолитика	2	Еврооенторг	14
Экономика	3	Торговля	16
Конкурсное производство	5	Арбитраж	19
Банки	8	Торговая дипломатия	21
Финансовая либерализация	9	Внешняя торговля	23
Регулирование и контроль	10	Связи с Россией	23
Изменение банковской структуры	11	Торговля с Россией	24
Иностранные банки	11	Кредиты с Россией	26
Экспорт капитала	12	Статистика	27
Евробанки	13	Представительства	30

Деловая Испания, том V. Экономика и связи с Россией в 2003-05гг.

©Г.Н. Вачнадзе, ноябрь 2005. ISBN 5-900034-43-7.

Проект ПОЛПРЕД: Г. Вачнадзе, А. Грибков, И. Ермаченков, 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.

СПРАВОЧНИКИ ПОЛПРЕД

С УЧАСТИЕМ ЖУРНАЛА «КОРИНФ» МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РФ. СОВЕТ ПОСЛОВ

Москва – 2005г.

Испания

Европолитика

Основной приоритет в развитии многостороннего сотрудничества Испании в 2003г. по-прежнему отдавался торгово-экономическим связям со «странами Евросоюза (ЕС)». На долю этих стран, как и в предыдущий период, приходится более 70% испанского экспорта и импорта.

В 2003г. проявились существенные противоречия в отношениях Испании с другими членами ЕС, в первую очередь с т.н. «еврограндами» — Францией и Германией. Причиной этих разногласий стало заметное в последнее время сближение позиций Испании и США. Мадрид не только поддержал военную акцию США в Ираке, но и направил в эту страну свой военный контингент, входящий в состав оккупационных сил.

Именно при поддержке США в Мадриде была проведена «Конференция доноров» для сбора международных финансовых средств на восстановление Ирака. Этот курс Испании, ее приверженность политике «атлантизма» в многосторонних отношениях, проявление собственной позиции по основным международным проблемам не могли не вызвать раздражения в Париже и в Бонне.

Еще более глубокие разногласия между Испанией и «еврограндами» проявились по вопросу проекта европейской конституции. Продвигаемая Парижем и Бонном новая схема голосования в Евросоюзе существенно ущемляет интересы Мадрида и лишает его возможности блокировать неприемлемые для него решения. В этих условиях при поддержке Польши Испании удалось сорвать решение о принятии проекта конституции на есовском саммите в дек. 2003г., что оставляет шансы отстоять устраивающую Мадрид процедуру голосования, согласованную в Ницце. Последнее обстоятельство привело к тому, что Франция и Германия выдвинули новую, так называемую «двухскоростную» концепцию интеграции Европы, что также совершенно не устраивает Испанию.

Большую остроту в отношениях со своими партнерами по Евросоюзу приобрела проблема нарушения Францией и Германией «Пакта стабильности», предусматривающего экономические санкции для стран, чей бюджетный дефицит превышает 3%. Хотя под давлением указанных стран на заседании Экофин было принято решение о неприменении санкций, еврокомиссару по финансам, испанцу П.Солбесу удалось в дек. 2003г. провести в Еврокомиссии решение о рассмотрении этого вопроса в Европейском трибунале.

На фоне противостояния с «еврограндами» иракские события способствовали укреплению партнерства с Великобританией, в т.ч. по вопросам реформы Евросоюза, хотя сдерживающим фактором по-прежнему остается «гибралтарская проблема». В этих условиях ведется активный поиск новых союзников в ЕС, прежде всего среди «новобранцев». Мадрид последовательно вовлекает в свою орбиту Польшу, а также опекает представителей следующей волны расширения — Болгарию и Румынию, с присоединением которых строятся расчеты на укрепление позиций т.н. «средиземноморской фракции» евросоюза.

При этом, здесь намерены по максимуму сохранить свои интересы при решении вопроса о перераспределении есовских фондов.

Стремясь заручиться поддержкой в политическом противостоянии с Францией и Германией, в 2003г. Испании удалось заметно укрепить торгово-экономические связи с Португалией, также поддержавшей действия США в Ираке. В ходе нескольких визитов испанского премьера Х.М.Аснара в Лиссабон были приняты решения о начале реализации крупнейших проектов в инфраструктуре — создание сети высокоскоростных железнодорожных магистралей, объединяющих Испанию и Португалию. В дек. 2003г. объявлено о создании единого рынка электроэнергии на Иберийском п-ве, а также о ряде других совместных проектов.

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

Под давлением Еврокомиссии Европейский трибунал принял решение, обязывающее Испанию отказаться в 2004г. от использования т.н. «золотой акции», позволявшей правительству страны блокировать продажу акций и иметь решающий голос при принятии стратегических решений в 4 крупнейших приватизированных компаниях «Репсоль-ЯПФ» (нефтедобыча и переработка), «Телефоника» (коммуникации и связь), «Эндеса» (электроэнергетика) и «Индра» (электроника).

США внесли Мадрид в список «привилегированных партнеров». Американцы активно задействовали свои военные базы на территории Испании в Торрехоне и Роте для транзита воинских контингентов и грузов в Ирак, добились от Мадрида решения о направлении 2000 воинского контингента в эту страну, организовали и провели в Мадриде Международную конференцию «доноров» для сбора средств на послевоенное восстановление Ирака.

По мнению местных экспертов, одним из движущих мотивов сближения Мадрида с Вашингтоном стало стремление администрации Х.М.Аснара заручиться поддержкой «старшего» союзника в целях сохранения влияния страны в расширяющемся ЕС.

На почве иракских событий администрации Х.М.Аснара удалось создать серьезный задел для перевода испано-американских отношений на качественно новый уровень. Беспрецедентной динамики достиг двусторонний политдиалог, более доверительный и неформальный характер приобрели контакты лидеров двух стран, регулярными стали их телефонные переговоры по актуальным международным проблемам. В янв. 2004г. состоялись четыре встречи Х.М.Аснара с Дж.Бушем, испанский премьер совершил также поездку по американским штатам со значительной испаноязычной диаспорой.

Первыми результатами проамериканской линии Испании стали; включение госдепом полукрыла ЭТА — партии «Батасуна» в список террористических организаций Госдепа, решение о размещении на военной базе в Ретамарес (Мадрид) командования южной группировкой сухопутных сил НАТО. Национальными компаниями подписан ряд контрактов по иракской нефти, хотя в администрации Х.М. Аснара предпочитают особенно не афишировать этот факт. В качестве своеобразной премии за Ирак преподносится и предложенный Пентагоном испанскому ВПК проблематичный субподряд на строительство корпусов восьми дизельных подводных лодок для Тайваня, а также участие ряда испанских компаний в выполнении заказов Пентагона на поставку военной техники и снаряжения.

Особое внимание в рамках многостороннего сотрудничества уделялось развитию экономических отношений со странами Латинской Америки. Испания традиционно играет роль связующего звена в экономических отношениях между ЕС и странами этого региона. Несмотря на серьезные потери ведущих испанских промышленных объединений в результате экономического коллапса в Аргентине и кризиса в Бразилии, «Реполь-ЯПФ», «Телефоника», «Эндеса» и банки «Бильбао Бискайя Архентария» и «Сантандер Централь Испано» не только сохраняют свое присутствие в этих странах, но и расширяют его. Этому во многом способствовало продолжение практики ибероамериканских встреч на высшем уровне, что позволило Испании сохранить свое политическое и экономическое влияние в этих странах.

Такую же роль Испания стремится играть и в отношениях со странами средиземноморского бассейна. Фактически преодолены последствия вооруженного конфликта с Марокко из-за о-ва Перехиль, что позволило Мадриду восстановить весь комплекс отношений с Рабатом. Испания удалось добиться крайне важного для Мадрида «Соглашения о совместной борьбе с незаконной эмиграцией».

Продолжена поступательная динамика развития торгово-экономических отношений с Алжиром, за счет поставок газа из которого удовлетворяется 2/3 потребностей Испании в этом сырье. Впервые после многолетнего перерыва состоялся официальный визит Х.М.Аснара в Ливию, в котором его сопровождала большая группа испанских предпринимателей.

В 2003г. Испания активно способствовала совершенствованию механизма оказания помощи развитию стран Средиземноморья в рамках программы МЕДА, а также содействия доступу «южных» соседей к сельскохозяйственному рынку Евросоюза. Продолжался процесс гармонизации правил происхождения товаров, правовых норм, регулирующих порядок осуществления инвестиций, содействия региональной интеграции, либерализации сферы услуг, развития электронной торговли, облегчения доступа к новым технологиям, расширения и совершенствования транспортных и энергетических систем, телекоммуникаций, туристских обменов, сотрудничества в области окружающей среды.

Предстоящее вступление в ЕС новых стран диктует необходимость активизации торгово-экономических отношений со странами Восточной

Европы, придания им приоритетного характера. Проведенный в 2003г. специалистами министерства экономики анализ испанских инвестиций в экономику стран показал, что они явно недостаточны. Из общего объема иностранных инвестиций в Польшу на долю Испании приходится 0,7%, в Чехии — 0,18%, Словакии — 0,19%, Венгрии — 0,8%. На долю указанных стран приходится лишь 4% от общего объема испанского экспорта.

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

Растет озабоченность испанского руководства фактом «бегства» из Испании в страны ЦВЕ ряда высокотехнологичных производств, располагавшихся в Каталонии. О закрытии предприятий в Испании и переводе их в Словакию объявил южнокорейский консорциум «Самсунг». Такие же планы изучают руководители «Филипс», а также ряда автомобилестроительных компаний.

Существенный импульс в 2003г. получили отношения с КНР. Испанский консорциум «Драгос» вновь выиграл торги на строительство и последующее управление движением на автомагистрали на юге КНР, «Индра» выиграла торги на поставку оборудования для управления полетами в аэропорту Пекина. В 2003г. произошел обмен визитами вице-премьеров правительств обеих стран, которых сопровождали большие делегации бизнесменов.

Экономика

В 2003г. Испании удалось сохранить свое положение среди ведущих держав в области мировой политики. Более того, она сильно укрепила свои позиции в отношениях с Соединенными Штатами Америки и Великобританией, стабилизировала и вывела на новый уровень свои отношения со странами Латинской Америки, в первую очередь с Аргентиной и Бразилией, после политических и экономических потрясений, которые наблюдались в этом регионе за последние 2-3 года.

Испанское руководство и, прежде всего, председатель правительства Х.М.Аснар, заняли позицию, в корне отличающуюся от позиций ведущих стран Европы и Евросоюза по вопросу войны в Ираке. Начало военных действий на Ближнем Востоке привело к установлению прохладных отношений Испании с Германией и Францией. Положение усугубилось, когда по проекту конституции единой Европы Испания нашла поддержку только со стороны будущего члена ЕС — Польши. Испания и Польша были заинтересованы в том, чтобы они имели возможность решать европейские проблемы на условиях равного представительства с ведущими странами Евросоюза, получая, в то же время, от них немалые субсидии в рамках ЕС, а во внешней политике ориентируясь в большей мере на США.

Х.М.Аснар неоднократно подчеркивал, что сформировавшиеся при его правлении современные отношения с США отвечают национальным интересам Испании, заявляя при этом, что Испания отныне играет самостоятельную роль в мире, и ее политика более не зависит от Германии и Франции.

Последние тут же заявили о временном «замораживании» субсидий, выделяемых на поддержку экономики отстающих стран ЕС, к числу которых относится и Испания. Субсидии все же будут выделяться Испании и в 2004г., но только с поправкой на вступление в ЕС новых стран, большинство которых экономически более слабы, чем Испания.

В 2003г. определенная напряженность в Испании ощущалась и во внутренних делах. В мае прошли выборы в местные органы власти и правящая Народная партия (НП) с незначительным перевесом одержала победу над Испанской социалистической рабочей партией (ИСРП), выступавшей в блоке с Объединенными левыми силами (ОЛ).

Несмотря на победу правящей НП, которая использовала на выборах все возможные административные ресурсы, выборы показали, что число испанцев, не одобряющих как внешнюю, так и внутреннюю политику правительства, значительно увеличилось. Прежде всего, это касается вопроса войны в Ираке, против которой выступило абсолютное большинство испанцев (95%). Развернулась бескомпромиссная борьба за победу на всеобщих парламентских выборах 14 марта 2004г. Партия, которая одержит верх на этих выборах, получает право сформировать правительство и управлять страной в ближайшие 4г.

Х.М.Аснар снял свою кандидатуру и своим преемником на посту председателя НП в сент. 2003г. выдвинул М.Рахоя, который до этого был его первым замом в правительстве. Сложив с себя полномочия лидера НП, Х.М.Аснар завершает свою деятельность в должности председателя правительства, на которой находился 8 лет. В случае победы НП на парламентских выборах лидер партии М.Рахой автоматически становится председателем правительства.

Социалисты и их союзники также настроены на победу на парламентских выборах и проводят мощную агитационную работу по всей стране. Местные наблюдатели отмечают, что такого явного политического противостояния Испания не знала со времен франкистской диктатуры. Против консервативного правительства НП, которое в последнее время просто не хочет вести конструктивный диалог, ополчилась вся оппозиция — от социалистов до правых националистов, от коммунистов до либералов.

Протест у оппозиции вызывают война в Ираке, ухудшение отношений с ведущими странами Европы, бесконечная конфронтация между центральной властью и регионами, рост преступности, низкий уровень занятости, рост цен, мизерные ассигнования на социальные нужды (в два раза ниже, чем в остальных странах Европы), скудные расходы на образование, науку и культуру.

Война в Ираке обошлась испанским налогоплательщикам в 100 млн.евро, 10 военных граждан Испании погибло. Тем не менее, выступая в последний раз в янв. 2004г. на заседании парламента, в своих последующих теле-интервью и в выступлениях в печати, Х.М.Аснар, подводя итоги своего восьмилетнего правления, категорически отверг любую критику оппозиции. Основные тезисы его выступлений сводились к положительным оценкам деятельности возглавляемого им правительства в ключевых вопросах внешней и внутренней политики.

После своих последних визитов в США в конце янв. и 4 фев. 2004г. в своих заявлениях он выделил два основных положения относительно места Испании в современном мире: Испания представляет собой самый динамичный регион еврозоны с ключевым стратегическим расположением, хорошими инфраструктурами и 43 млн. жителей с высоким покупательским спросом; **Испания — 8 страна в мире по валовому доходу** и опережает Россию и Канаду, входящих в Большую Восьмерку, 6 страна-инвестор в мире и находится на 9 месте по эмиссии фондов на развитие,

Х.М.Аснар положительно оценил современное состояние экономики Испании. Действительно, в конце 90гг., в условиях благоприятной экономической конъюнктуры в Европе, ежегодный рост экономики Испании был стабильным и сохранялся на уровне 4%. За это время Испании удалось сократить безработицу и поднять уровень благосостояния населения. Это стало возможным за счет дешевых кредитов, а также субсидий, которые Испания получала от ЕС. С наступлением зстоя во всей европейской экономике (2001-02гг.), в Испании также наметился спад экономической активности.

Итоги 2003г. лишь подтвердили эту тенденцию и оптимистические прогнозы испанских экономистов, звучавшие в начале 2003г., о том, что мировая экономика, в т.ч. испанская, начнет выходить из кризиса и значительно окрепнет к концу 2003 года, не оправдываются. Испания в 2003г. опередила своих основных соседей по ЕС по темпам роста инфляции и безработицы. Рост инфляции в Испании (4% с 2001г.) является одним из самых высоких среди стран, входящих в Еврозону. В 2002г. Испания по этому показателю вышла на третье место после Ирландии (4,6%) и Португалии (4,1%). В 2003г. инфляция снизилась до 2,6%.

Безработица в Испании, по итогам 2003г., стала также одной из самых значительных в ЕС. На конец 2003г. число безработных составило 11,3% от трудоспособного населения страны. Уровень безработицы снизился относительно 2002г. (11, 4%). Число безработных в 2002-03гг. за последние 10 лет сравнимо только с 1993г., когда безработица носила еще более массовый характер. Число семей, в которых все трудоспособные граждане остались без работы, в 2003г. сохранилось на уровне 2002г. — 450 тыс. семей.

Финансовая задолженность испанских семей к окт. 2003г. достигла 500 млрд.евро. Это исторический максимум для Испании и, очевидно, что он будет перекрыт, так как за последние годы задолженность увеличивалась в среднем на 14,7% в год. Согласно данным испанского Центробанка, с янв. по сент. 2003г. задолженность испанских семей — главным образом ссуды и неоплаченные счета — возросла на 54 млрд.евро.

Главная причина увеличения долгов — жилищный бум. Цены на недвижимость за последние годы возросли вдвое, 1 кв.м. в среднем по Испании стоит уже 2000 евро. Испанцы считают покупку недвижимости самым выгодным вложением средств, а когда личных денег не хватает, получают у банков ипотечные кредиты, которые банки предоставляют под низкие пока проценты. И Центробанк Испании, и Еврокомиссия, и Международный валютный фонд не раз призывали испанское правительство принять меры по ограничению ипотечного кредитования жилищного строительства. В резуль-

тате ежемесячных выплат 60% испанских семей живет от зарплаты до зарплаты. В 1995г., когда задолженность населения равнялась 188,3 млрд. евро, средняя цена 1 кв.м. составляла 954 евро. С тех пор стоимость жилья возросла вдвое (до 1931 евро), а задолженность выросла на 165%.

Испанской экономике угрожает и предстоящее расширение Евросоюза в 2004г. (15+10), т.к. Испания может лишиться многих европейских субсидий, которые будут переориентированы на подьем экономики новых стран-членов ЕС.

Будучи полностью интегрированной в европейскую экономику, Испания получала от Европейского Союза значительные дотации. Только в 2001г. она получила от ЕС 7,7 млрд. евро в качестве финансовой помощи. Испанские эксперты в конце 2002 года отмечали, что четыре страны (Германия, Нидерланды, Франция и Италия) обеспечивают 80% поступлений в бюджет Евросоюза, а самую большую долю финансовой помощи (76%) получают две страны – Испания и Греция.

К числу причин ухудшения экономического положения Испании относятся сокращение внутреннего спроса и ухудшение состояния платежного баланса страны. Рост ВВП Испании в 2002г. находился на самом низком, начиная с 1993г., уровне (2%). В 2003г. рост ВВП составил 2,4% относительно показателей 2002г. (688,9 млрд. евро).

Официальные данные о мировом внешнеторговом обороте Испании за 10 мес. 2003г. показывают, что объем внешней торговли Испании на 10% превысил показатель 2002 года за этот же период. **Внешнеторговый оборот за весь 2003г. – 326,8 млрд. евро** (импорт – 186,2, экспорт – 140,6). Данные 2002г.: товарооборот – 303,6 млрд., в т.ч. импорт – 172,8, экспорт – 130,8.

Как и в 2002г., так и в 2003г. наблюдалось превышение испанского импорта над экспортом товаров из Испании (42 млрд. и 45,6 млрд евро, соответственно). Доля экспорта в ВВП в 2003г. составила 20%.

Конкурсное производство

Закон №22 «О конкурсном производстве» (Ley Concursal) был принят 9 июля 2003г. Он предусматривает проведение коренной реформы правового механизма, отягощенного рядом устаревших нормативных актов, отдельные из которых были изданы еще в XIX в. Новый закон позволит сократить сроки проведения конкурсного производства с 2 лет до 1г.

Главной отличительной чертой проводимой реформы является создание специализированных коммерческих судов (как минимум, по одному в каждой провинции), имеющих исключительную компетенцию для рассмотрения дел о банкротстве. Законодательный акт вступит в силу в сент. 2004г. К этому сроку должны быть определены структура и основные принципы формирования указанных судов.

В соответствии с положениями ст. 183 закона №22 от 9 июля 2003г. конкурсное производство включает в себя следующие 6 стадий: объявление конкурсного производства и принятие обеспечительных мер; формирование конкурсной администрации; определение и формирование активной конкурсной массы (имущество и права, которыми владеет должник на дату объявления конкурсного производства, и которые должны поступить в его

распоряжение до даты завершения конкурсного производства); определение и классификация требований кредиторов к должнику; достижение соглашения между сторонами или проведение ликвидационной процедуры; квалификация конкурсного производства и его последствия.

Раздел II (ст.ст. 26-39) закона «О конкурсном производстве» определяет процедуру назначения конкурсных управляющих, предъявляемые к ним требования, круг их полномочий и обязанностей, а также вопросы ответственности членов конкурсной администрации.

После объявления конкурсного производства в соответствии с положениями закона №22, судья специализированного коммерческого суда приступает к реализации второй части процедуры – формированию конкурсной администрации.

По общему правилу, установленному в ст. 27.1 закона, конкурсная администрация должна состоять из трех членов: а) адвоката, имеющего опыт практической деятельности не менее 5 лет; б) аудитора, экономиста или коммерсанта, имеющего опыт практической деятельности не менее 5 лет; в) одного из кредиторов общей очереди или привилегированного кредитора, не имеющего гарантии исполнения своего требования к должнику.

Если назначенный в качестве конкурсного управляющего кредитор является юристом, то он должен, в свою очередь, назначить своего специалиста, квалификация которого отвечала бы требованиям ст. 27.1.6. Если назначенный в качестве конкурсного управляющего кредитор является физлицом и не отвечает указанным требованиям, то он вправе принять участие в работе конкурсной администрации или предложить вместо себя специалиста, отвечающего упомянутым требованиям. В обоих случаях назначение этих специалистов проводится в соответствии с положениями ст. 27.3. и на указанных лиц распространяются требования ст. 28 закона, предъявляемые к конкурсным управляющим (запрет на занятие должности или невозможность совмещения определенных должностей).

Для отдельных категорий юристов предусматривается специальный порядок формирования конкурсной администрации. В случае открытия конкурсного производства в отношении предприятия-эмитента ценных бумаг, предприятия, осуществляющего те или иные операции с ценными бумагами на рынке, а также предприятия, предоставляющего услуги в сфере инвестиционной деятельности, вместо аудитора, экономиста или коммерсанта назначается специалист Национальной комиссии по рынку ценных бумаг. О произведенном назначении комиссия уведомляет судью. Адвокат и представитель кредиторов назначаются судьей из кандидатур, предлагаемых гарантийным фондом, к которому приписано данное предприятие, или организацией, принявшей на себя обязательство по возмещению средств инвесторам.

В случае открытия конкурсного производства в отношении кредитного или страхового общества, вместо представителя кредиторов Фонд обеспечения сохранности вкладов или Консорциум по страховым выплатам, соответственно, назначают своего представителя в состав конкурсной администрации и уведомляют об этом судью. Адвокат и аудитор (экономист, коммерсант) назначаются судьей из кандидатур, предлагаемых указанными организациями.

При применении укороченной процедуры (эта разновидность конкурсного производства может быть использована по решению судьи в тех случаях, когда размер долговых обязательств юридического или физического лица перед кредиторами не превышает 1 млн. евро), конкурсная администрация может состоять из одного управляющего. Функции конкурсного управляющего могут быть возложены на адвоката, аудитора, экономиста или коммерсанта, квалификация которого отвечает требованиям ст. 27.1.6 закона.

Согласно ст. 27.3 закона «О конкурсном производстве» назначение конкурсных управляющих производится судьей коммерческого суда из числа лиц, квалификация которых отвечает требованиям ст. 27.1.6, и которые выразили готовность исполнять обязанности управляющего перед Официальным реестром аудиторов или соответствующей профессиональной коллегией. В связи с этим упомянутые реестр и коллегии должны в дек. каждого года представлять в секретариат специализированного суда списки лиц, выразивших готовность исполнять функции конкурсного управляющего с первого дня будущего года. Включение специалистов в указанные списки осуществляется на безвозмездной основе. Привлекаемые специалисты должны принять на себя обязательство пройти курс учебной подготовки для конкурсных управляющих.

Если от кредиторов в конкурсную администрацию назначается орган государственной администрации или государственная организация, связанная или зависящая от указанного органа, то в качестве управляющего может быть выбран любой их представитель, имеющий диплом о высшем экономическом или юридическом образовании. Эти представители не вправе получать вознаграждение, выплачиваемое другим управляющим из конкурсной массы.

Ст. 28 закона запрещает занимать должность конкурсного управляющего следующим лицам: лишенным права занимать должности управляющего в акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью; оказывавшим профессиональные услуги должнику или связанном с ним лицам в течение последних трех лет, включая случаи совместного ведения любой профессиональной деятельности.

Физлицам запрещается выполнять функции управляющего в ситуациях, предусматриваемых в ст. 51 закона №44 от 22 нояб. 2002г. «О мерах по реформированию финансовой системы» (указанная статья устанавливает целый комплекс мер, обеспечивающих независимость аудиторов), когда интересы этих лиц соприкасаются с интересами должника, управляющих должника или одного из кредиторов, доля которого в пассивной конкурсной массе превышает 10%.

Если в соответствующем списке имеются иные кандидаты на занятие должности управляющего в конкурсном производстве, то не могут быть назначены адвокаты, аудиторы, экономисты или коммерсанты, которые в течение двух последних лет трижды назначались конкурсными управляющими.

Не могут быть назначены на должность конкурсного управляющего следующие лица: отстраненные от должности конкурсного управляющего в течение последних двух лет; временно лишенные права занимать должность управляющего в соот-

ветствии со ст. 181 закона (временное лишение права занимать должность управляющего в связи с отказом судьи утвердить отчет конкурсной администрации).

В качестве представителя кредиторов в конкурсную администрацию не может быть назначено лицо, связанное с должником, а также лицо, являющееся конкурентом последнего или входящее в группу предприятий-конкурентов должника.

В качестве управляющего одного конкурсного производства не могут быть назначены лица, имеющие персональные или профессиональные контакты. К числу последних закон относит существующие де-юре или де-факто отношения по оказанию услуг, а также любые формы сотрудничества или подчиненности. Не вправе участвовать в качестве управляющих в одном конкурсном производстве следующие лица: супруг или лицо бывшее супругом в течение двух последних лет, предшествовавших объявлению данного конкурсного производства; лицо, совместно проживающее (без оформления гражданского брака) или проживавшее в течение двух последних лет, предшествовавших объявлению данного конкурсного производства; родственники по восходящей и нисходящей линиям, братья и сестры; супруги родственников по восходящей и нисходящей линиям, а также братьев и сестер.

Информация о назначении на должность конкурсного управляющего незамедлительно доводится до сведения соответствующего лица. В течение 5 дней с момента получения уведомления избранный кандидат должен явиться в суд и сделать заявление о принятии или отклонении предложенной должности. Если у кандидата имеются какие-либо основания для отвода, он обязан сообщить об этом. После принятия кандидатом предложенной должности, судья издает и вручает ему документ, удостоверяющий его полномочия конкурсного управляющего. Указанный документ подлежит незамедлительному возвращению в суд во всех случаях, когда соответствующее лицо отстраняется от должности конкурсного управляющего.

Если кандидат не является в суд или не принимает предложенную должность, судья выносит решение о назначении нового кандидата. Кандидат, который не явился в суд или отказался от предложенной должности, не может быть назначен конкурсным управляющим в течение последующих трех лет. Приняв предложенную должность, конкурсный управляющий вправе отказаться от нее лишь при наличии очень серьезных причин.

Процедура принятия должности не проводится в тех случаях, когда конкурсными управляющими назначаются представители Национальной комиссии по рынку ценных бумаг, фондов обеспечения сохранности вкладов или Консорциума по страховым выплатам.

Ст. 30 закона №22 устанавливает требования, предъявляемые к юрлицам, которые назначаются конкурсными управляющими. Во-первых, после назначения соответствующее юрлицо должно сообщить суду информацию о своем представителе (физлице), который будет выполнять функции конкурсного управляющего. Во-вторых, в отношении юрлица применяется режим запрета на занятие должности конкурсного управляющего, предусмотренный в ст. 28 закона. Физлицо, представляющее в конкурсной администрации лицо юридическое,

должно сообщить суду полную информацию о своем возможном участии в деятельности любого иного юрлица. В-третьих, на представителя юрлица в конкурсной администрации распространяется тот же режим запрета на занятие должности или невозможности совмещения определенных должностей, отстранения от должности, отвода и ответственности, который установлен для конкурсных управляющих. В-четвертых, когда юридическое лицо назначается конкурсным управляющим с учетом его профессиональной специализации, представитель этого юридического лица должен обладать соответствующей квалификацией.

Приняв предложенную должность конкурсного управляющего, адвокат, аудитор, экономист или коммерсант должны сообщить суду координаты своего офиса (бюро), находящегося в территориальных пределах судебного округа (ст. 31 закона).

Ст. 32 предусматривает возможность делегирования конкурсной администрацией части своих полномочий помощникам. Если судья удовлетворяет ходатайство конкурсной администрации, то вознаграждение помощникам выплачивается за счет вознаграждения, полагающегося конкурсным управляющим.

Потребовать отвода конкурсного управляющего может любое лицо, имеющее право ходатайствовать об открытии конкурсного производства. Основанием для подачи ходатайства служит неисполнение требований, установленных в ст. 28 закона №22, а также положений гражданско-процессуального законодательства в части, регулирующей порядок отвода экспертов. Отвод должен быть подан в тот момент, когда заявитель узнал о наличии оснований для его подачи. Поданное ходатайство должно быть рассмотрено в рамках ведущегося процесса, и конкурсный управляющий будет продолжать исполнять свои обязанности до момента вынесения судьей соответствующего определения, которое в какой-либо степени затронет его полномочия.

Глава вторая раздела II закона «О конкурсном производстве» (ст. ст. 34-39) определяет правовой статус конкурсных управляющих.

Конкурсные управляющие имеют право на получение вознаграждения за свою работу (исключение составляют представители государственных органов и структур). Указанное вознаграждение выплачивается из конкурсной массы. Размер подлежащего выплате вознаграждения подлежит утверждению в специальном регламенте и будет зависеть от сложности предстоящего конкурсного производства, величины активов должника и его долговых обязательств. Размер вознаграждения управляющего, обладающего определенной квалификацией (адвокат, аудитор), должен быть в два раза выше, чем вознаграждение, выплачиваемое представителю кредиторов (физическому лицу), который не воспользовался правом предложить вместо себя на должность управляющего специалиста той или иной квалификации в соответствии с положениями ст. 27.1 закона №22.

Судья выносит постановление о размере и сроках выплаты вознаграждения конкурсным управляющим. На любой стадии конкурсного производства судья может изменить установленный ранее размер вознаграждения конкурсным управляющим. Решение судьи об установлении размера вознаграждения или о его пересмотре может быть об-

жаловано как самими конкурсными управляющими, так и лицами, имеющими право ходатайствовать об открытии конкурсного производства.

В соответствии с положениями ст. 35 закона конкурсные управляющие и их помощники обязаны выполнять возложенные на них функции с заботливостью прилежного управляющего и лояльного представителя. Если конкурсная администрация состоит из трех членов, то работа этого органа строится на коллегиальной основе. Решения принимаются большинством голосов. Если в ходе голосования большинства достичь не удастся, то окончательное решение принимается судьей. По ходатайству конкурсной администрации или по собственной инициативе судья вправе наделить одного из управляющих особыми полномочиями.

Если по каким-либо причинам выполнение функций конкурсной администрации осуществляется в течение длительного периода времени двумя управляющими, принимаемые ими решения должны найти одобрение со стороны каждого из них. Указанное положение не применяется к решению вопросов, отнесенных в соответствии с постановлением судьи к компетенции определенного управляющего. Если мнения двух конкурсных управляющих расходятся, то окончательное решение принимается судьей.

Индивидуальные и коллегиальные решения конкурсной администрации по вопросам, выходящим за рамки текущей деятельности, оформляются в письменном виде и передаются в секретариат суда. Решения, принимаемые судьей на основе положений ст. 35 закона №22, обжалованию не подлежат.

Деятельность конкурсной администрации находится под постоянным надзором судьи. В любой момент судья вправе затребовать от конкурсной администрации или от каждого управляющего информацию или памятную записку о той или иной стадии реализации конкурсного производства.

Конкурсные управляющие и их помощники несут ответственность перед должником и кредиторами за ущерб и убытки, причиненные конкурсной массе в результате действий или бездействия первых из указанных лиц, совершенных без должной степени заботливости или нарушающих закон (ст. 36.1).

Конкурсные управляющие несут солидарную ответственность за выполнение функций, отнесенных к сфере коллегиальной деятельности. При этом может быть освобожден от ответственности управляющий, который сумеет доказать наличие одного из следующих обстоятельств: что он не принимал участия в совершении действий, повлекших за собой ущерб, и не знал об этих действиях; что он, зная об указанных действиях, принял соответствующие меры для того, чтобы избежать возникновения ущерба или, как минимум, в явной форме выразил свое несогласие с осуществлением подобных действий.

Конкурсные управляющие несут солидарную ответственность со своими помощниками за действия или бездействие последних, приведшие к возникновению ущерба. Конкурсные управляющие могут быть освобождены от ответственности в том случае, если сумеют доказать тот факт, что ими были предприняты все меры для предотвращения ущерба.

Срок исковой давности для предъявления требований о возмещении ущерба к конкурсным управляющим составляет 4г. с момента, когда истец узнал или должен был узнать о возникших ущербе или убытках. В любом случае течение срока исковой давности начинается с момента прекращения полномочий конкурсного управляющего или его помощника.

Если вынесенное судебное решение по иску одного из кредиторов, действовавшего в целях обеспечения защиты конкурсной массы, обязывает виновное лицо или лица возместить возникший ущерб, то этот кредитор вправе получить за счет указанного возмещения компенсацию расходов, связанных с подготовкой и предъявлением соответствующего требования.

При возникновении определенных оснований судья по собственной инициативе либо по запросу лиц, имеющих право ходатайствовать об открытии конкурсного производства, или одного из членов конкурсной администрации вправе отстранить от должности конкурсного управляющего или отозвать его помощника. Если отстраненный управляющий является представителем юридического лица, судья должен незамедлительно запросить у последнего информацию о новом кандидате. В том случае, если судья принимает решение отстранить от должности управляющего юрлицо, он должен незамедлительно приступить к процедуре назначения нового конкурсного управляющего. Решение об отстранении управляющего выносится в форме судебного постановления, содержащего мотивы, которыми руководствовался судья. Указанное постановление направляется в госреестр, учреждаемый при минюсте в соответствии с положениями ст. 198 закона №22 (специальный реестр для учета лиц, назначаемых и отстраняемых от должности конкурсного управляющего, а также лиц, уличенных в совершении умышленного банкротства).

Во всех случаях, когда конкурсный управляющий отстраняется от должности, судья обязан незамедлительно приступить к процедуре назначения нового управляющего. Отстранение от должности и назначение нового управляющего сопровождаются размещением в соответствующих изданиях информации аналогичной той, которая публиковалась при назначении отстраненного управляющего.

В случае отстранения от должности конкурсного управляющего до момента завершения конкурсного производства, судья должен затребовать у него отчет о проделанной работе в части возложенных непосредственно на данного управляющего функций. Если имеет место отстранение от должности всех членов конкурсной администрации, судья должен затребовать от них отчет о проделанной работе. Исполнение членами конкурсной администрации упомянутого обязательства не наносит ущерба положениям ст. 36 закона №22, которая устанавливает ответственность конкурсных управляющих и их помощников. Отчет должен быть представлен в течение 1 месяца с даты судебного распоряжения. Процедура подготовки, представления и утверждения отчета аналогична той, которая предусматривается в ст. 181 закона для отчета, подготавливаемого конкурсной администрацией при завершении конкурсного производства.

Ст. 39 закона №22 устанавливает норму, согласно которой решения судьи по вопросам назначения, отвода и отстранения от должности конкурсных управляющих и их помощников обжалованию не подлежат.

Банки

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

При сравнении банковской системы Испании с системами других европейских стран обращают на себя внимание несколько ее особенностей. Во-первых, ее размеры остаются несколько меньшими, чем в среднем в ЕС (здесь и далее все сравнительные показатели со странами Евросоюза приводятся без учета вступления в ЕС новых стран в мае 2004г.), если принимать во внимание объемы собственных средств, займов или депозитов. Если же измерять ее размеры числом финансовых инструментов ее составляющих, то финансовая система Испании представляется значительно большей, поскольку насчитывает свыше 15% от общего числа европейских финансовых институтов.

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

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

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

Два крупных коммерческих банка и два крупных сберегательных банка являются основными действующими институтами испанской финансовой системы. По показателю консолидированных активов дистанция между указанными банками и остальными банками достаточно велика, к тому же она еще и постоянно растет, поскольку именно на долю первых приходится ведущая роль в процессе интернационализации испанской финансовой системы. Однако различия представляются уже не столь значительными.

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

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

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

Изменения в налоговом законодательстве и жесткая конкуренция между банками объясняют тот факт, что инвестиционные фонды с начала 90гг. начали быстро расти, но продолжали управляться банками или банковскими филиалами. Пенсионные фонды также в большинстве случаев управляются банками, хотя по своим размерам они очень малы по сравнению с фондами других европейских стран. Этот факт объясняется особенностями налоговой системы Испании и степенью ликвидности фондов.

В результате то, что развитие рынков капитала, в частности инвестиционных фондов, осуществлялось банками был вызван тем, что реального процесса по устранению посредников, как это произошло в большинстве европейских стран, в Испании не было.

Позитивное развитие банковской системы Испании объясняется тем, что с 60гг. в этой сфере произошел ряд очень важных изменений. Во-первых, финансовая либерализация после декады финансовых репрессий. Во-вторых, банковский кризис, который был в большей степени вызван неудовлетворительным банковским управлением, а не финансовой либерализацией, хотя последняя

также не помогла делу. В-третьих, возрастание различий в деятельности коммерческих и сберегательных банков. Наконец, быстрая интернационализация процесса банковской деятельности с участием в капитале иностранных банков и их приобретением, в частности в Латинской Америке, и все более тесная интеграция с европейской банковской системой.

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

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

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

Экономическое руководство страны понимало, что для повышения конкуренции и эффективности финансовой системы Испании необходимо осуществить ее либерализацию. Процесс финансовой либерализации формально начался в 1969г., а закончился в начале 90гг. Финансовая либерализация осуществлялась в Испании достаточно последовательно, по ее завершении испанские банки были допущены к свободному определению процентных ставок на их активы и пассивы.

Резервные вклады (за исключением незначительных резервных требований) были отменены, географические ограничения на открытие отделений вначале были сняты для коммерческих банков и, постепенно, также для сбербанков, а иностранным банкам стали выдаваться лицензии на их деятельность в Испании.

Либерализация финансовой системы Испании была задумана для увеличения конкуренции в этом секторе. Однако, в то время как возросшая конкуренция привела к уменьшению прибылей банков, она в то же время явилась причиной того, что банки стали применять в своих действиях более рискованную политику. Уменьшение цены

финансовых операций в связи с прекращением госрегулирования банков и возросшая конкуренция привели к тому, что у банков оставалось все меньше желания усиливать свою платежеспособность посредством привлечения капиталов. Угроза банковского кризиса, особенно если принять во внимание сложную политическую и экономическую ситуацию в Испании того времени, становилась все более вероятной.

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

Фактически, как и во многих других случаях, банковский кризис разразился под воздействием плохих экономических условий, последовавших за периодом значительного экономического роста. Экономика резко развивалась в 60гг. и в I пол. 70гг. с темпами роста ВВП на уровне 7% в год, т.е. наиболее высокими в Европе в то время. 1975г. стал годом рецессии, когда темпы роста ВВП сократились до минимальных 0,5% из-за разразившегося нефтяного кризиса и трудностей, вызванных принятием мер по стабилизации экономического положения в период демократизации в стране. Как темпы роста зарплаты, так и инфляции, показатель которой приблизился к 10%, резко ускорились, приведя к девальвации песеты и ухудшению положения баланса текущих операций. Было необходимо ужесточить монетарную политику с тем, чтобы обуздать инфляцию, но это одновременно вело к росту цены заемных средств для корпоративного сектора в условиях замедления экономического роста. Первые симптомы кризиса появились в 1977г., когда Банк Испании выяснил, что проблемы с ликвидностью, отмеченные в нескольких банковских институтах, скрывают более серьезную проблему их платежеспособности.

Многие из обанкротившихся банков были основаны в 60гг. Владельцы этих новых банков основное внимание сосредотачивали на финансировании промышленности (долгосрочное финансирование нефинансовых компаний), предоставляя основной объем финансирования наиболее подверженному рискам сектору недвижимости. Бум в этом секторе пришелся на 60гг. в период начала индустриализации в стране и позднее, в 1974-80гг., он выиграл от резкого падения на фондовой бирже и действовал в качестве надежной гавани для капиталов. Более того, банки предоставляли крупные займы нефинансовым компаниям, принадлежащим этим же самым банковским группам. Предоставление займов связанным с этими банками компаниям и физлицам, входящим в состав указанных финансовых групп, достигали 50% объемов займов, предоставленных банками, которые впоследствии стали банкротами.

Когда экономическая ситуация в стране ухудшилась, прекратилось погашение полученных клиентами займов и наличность у банков резко сократилась. Многие из проблемных банков были вынуждены приступить к реализации своих собственных акций с тем, чтобы избежать уменьшение рыночной капитализации и оказались втянутыми в так называемую «творческую отчетность», пытаясь скрыть различными путями неудовлетворительные результаты своей деятельности. Невозвращенные займы и средства, вложенные для поддержки акционерного капитала банков начали отражаться на объеме привлеченных средств и прибыльности этих банков. Для решения проблем с ликвидностью некоторые банки приступили к выплате более высоких процентов по привлеченным средствам, превышая регулируемые пределы, или стали резко расширять сеть своих отделений в целях привлечения дополнительных средств. Повышение стоимости этих операций, а также возрастающее несоответствие имеющихся у банков активов их обязательствам в конце концов привели эти банки к банкротству. Поскольку банки были на грани банкротства, многие их менеджеры стали ввязываться в сомнительные, с законодательной точки зрения, операции, что еще более ускорило их разорение.

Незначительное число контрольных мероприятий, принятых в этом направлении, не смогло предотвратить банковского кризиса. Прежде всего, банковское регулирование не позволяло контролерам вмешиваться в дела банков до момента объявления их банкротами. Более того, наблюдалась огромная нехватка контролеров на местах, а имевшиеся в наличии контролеры уделяли больше внимания соответствию деятельности банков нормам банковского регулирования, чем мониторингу их ликвидности. Банк Испании начал ужесточать контроль и требования к получению необходимой информации о деятельности банков в конце 70гг., однако банковское регулирование в определенной степени оставалось архаичным до I пол. 80гг.

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

Руководствуясь печальным опытом, контролеры стали значительно более внимательными к проблемам жесткого регулирования и надзора за

платежеспособностью банков и в течение последующих лет было введено много мер в этом направлении. Краеугольным камнем новой линии действий, помимо строгого регулирования платежеспособности, стали частые инспекции на местах, во время которых внимательно проверялись активы банков и их резервы. От банков требовалось соответствие более строгим правилам в отношении их капитализации. «Коэффициент гарантии» (подсчитываемый на базе соотношения обязательств к собственному капиталу) был заменен в 1985г. коэффициентом платежеспособности, в котором для различных видов активов требовались различные уровни капитализации (от 0,25% до 35%). Этот коэффициент по существу был очень близок к тому, который позднее был зафиксирован в Базельском соглашении 1988г. В дополнение к этому в том, что касается требований к капиталам были введены пределы для концентрации кредитного риска (поскольку, как стало ясно, это явилось одной из основных причин последнего банковского кризиса), а также были приняты более жесткие начальные требования для новых банков, вмешательство инспекторов на более раннем этапе и более строгие санкции для нарушителей правил. Наконец, были установлены требования в отношении профессиональных и персональных качеств будущих банкиров, а контролерам было дано право на вмешательство в дела тех банков, платежеспособность и ликвидность которых находится под вопросом.

После кризиса 1978-83гг. только несколько небольших и один относительно крупный банк подверглись процедуре банкротства, хотя проблемы последнего банка были окончательно урегулированы властями в конце 1993г. Основными причинами этих банкротств явились неудовлетворительное управление и, в некоторых случаях, мошенничество. Все же, благодаря режиму нового регулирования удалось минимизировать потери для налогоплательщиков.

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

Несмотря на процесс либерализации, сбербанки продолжают отличаться от коммерческих с точки зрения их юридического статуса, близкого к

коммерческим неприбыльным организациям. Они должны конкурировать на рынке депозитов и займов на условиях подобных тем, на которых действуют и коммерческие банки, но их прибыль должна быть сохранена или распределена на социальные и культурные программы сообщества.

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

Сберегательные банки в Испании важны и с точки зрения финансового развития и стабильности ситуации, поскольку они играют дополняющую роль по отношению к коммерческим банкам. Будучи первоначально ориентированными на внутренний рынок, они действуют в качестве буфера для поддержания достаточного объема посреднических услуг наряду с малыми и средними коммерческими банками, которые еще не занялись массивной интернационализацией своей деятельности, как это имеет место в случае двух крупнейших испанских банков. Перспектива финансовой стабильности также весьма важна, принимая во внимание тот факт, что интернационализация деятельности испанских банков ориентирована на развивающиеся рынки, прежде всего страны Латинской Америки. Поскольку остальная часть испанской банковской системы, которая располагает 2/3 всех активов, в значительной степени защищена от ситуации на международном рынке, она может, в случае появления затруднений у крупнейших банков страны, сыграть роль «запасного колеса» для поддержания финансовой стабильности на внутреннем рынке.

Иностранные банки

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

Основной целью этих ограничений было стремление к тому, чтобы открытие испанской банковской системы для иностранной конкуренции не привело к осложнению ситуации на местном рынке. Ожидалось, что иностранные банки внесут необходимые инновации и дополнительную конкуренцию, а следовательно и повышение эффективности деятельности всей банковской системы Испании, однако, имело место и опасение того, что местные банки не смогут конкурировать с банками иностранными. В реальности же, когда иностранные банки впервые вышли на испанский рынок, они сфокусировали свое внимание на оптовом бизнесе. В результате появления на местном рынке новых участников межбанковский рынок углубился. Поскольку в дальнейшем иностранные банки распространили свои операции на работу с

отдельными клиентами, хотя и делали это достаточно медленно и обычно в незанятых нишах рынка, испанские нефинансовые компании и банковские клиенты выиграли от получения более широкого доступа к банковским услугам. Одним из наиболее легких путей выхода иностранных банков на розничный рынок Испании явилось приобретение ими испанских банков, реструктурированных по схеме депозитного страхования.

Иностранные банки никогда не располагали значительной долей испанской банковской системы. Общая сумма их активов увеличилась с 8% в 1985г. до 11,7% в 1997г., а затем постепенно снизилась до настоящих 10%. Многим из иностранных банков потребовалось определенное время для изучения местной кредитной политики и надлежащего рискованного менеджмента, а объемы невозвращенных займов и убытки по текущим операциям оказались даже выше, чем они ожидались. Другие иностранные банки неоднократно меняли свою стратегию (вначале ориентировались только на фирмы, затем на обслуживание домовладельцев, закладные, потребительский кредит), в разной степени добиваясь успеха. В конце концов лишь несколько иностранных банков, доказавших успешность своей деятельности в обслуживании клиентов, добились того, что стали средними по величине банками и распространили свою деятельность на всю территорию Испании. Другие же банки были вынуждены покинуть Испанию после того, как они пытались проводить весьма агрессивную ценовую политику, соблазняя потребителя. Наконец, те, которые сконцентрировали свою деятельность на оптовом рынке (главным образом отделения иностранных банков) обычно получали незначительную прибыль и низкую доходность с точки зрения оборота активов.

Реакция испанских банков на угрозу иностранных конкурентов, вышедших на испанский рынок объясняет появление трудностей, с которыми стали сталкиваться иностранные банки, стремясь значительно увеличить свою долю рынка. Непосредственно сталкиваясь с иностранной конкуренцией, испанские банки значительно улучшили свои производственные процессы, рационализировали сеть и операционные процедуры, модернизировали системы связи и стали более конкурентоспособными в своей ценовой политике. Более того, они повысили качество предоставляемых ими индивидуальным клиентам услуг через посредство широкой сети своих отделений, наиболее плотной во всей Европе. Все эти изменения добавились к традиции партнерских отношений, базирующихся на доверии, взаимном знании, близости и понимании нужд клиента и это позволило данным банкам защитить свои доли на рынке.

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

Недавно некоторые иностранные банки вошли в банковскую систему Испании используя возможности телефонной и интернет связи. Теоретически они несут более низкие издержки по обслуживанию операций и выплачивают более высокие проценты, чтобы привлечь клиентов. За прошедшее время эти банки в целом не были прибыльными, особенно если принять во внимание высокую стоимость их обязательств и их потребности в критической массе клиентов. В будущем результат их деятельности может улучшиться по мере того, как они приобретут достаточно значительную массу клиентов и приступят к многосторонним операциям, однако, как это уже случалось ранее, испанские банки уже быстро отреагировали на эту деятельность, предлагая некоторым из своих клиентов осуществлять банковские операции по телефону и интернету в качестве альтернативного канала. Тем не менее, массового предоставления кредитов по телефону и интернету может стать чрезвычайно серьезной проблемой, поскольку повысится вероятность неудачного выбора клиентов.

Экспорт капитала

Одной из отличительных черт испанской банковской системы в последние несколько лет был быстрый процесс прогрессирующей интернационализации, в основном направленный в Латинскую Америку. Немногим менее четверти активов банковской системы Испании находится за границей, причем половина их приходится на Латинскую Америку. Вторая половина активов концентрируется в европейских странах, что является важным свидетельством процесса региональной интеграции. Участие испанских банков в странах Азии, Восточной Европы, Африки и Среднего Востока крайне незначительно.

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

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

Причины инвестирования испанских банков в Латинской Америке многообразны. Прежде всего, латиноамериканские страны обладают значитель-

ными возможностями роста, принимая во внимание, тот факт, что соотношение банковских продуктов и услуг к ВВП этих стран относительно низкое. В то же время испанские банки шли в Латинскую Америку рука об руку со своими основными испанскими корпоративными клиентами, которые также развивали свою экспансию в этом регионе с помощью прямых иностранных инвестиций. Более значительная прибыль и потенциальная эффективность банков, получаемые в результате использования новых технологий и хорошо организованных финансовых услуг, имевшими большой успех в Испании, стали важными причинами для экспансии испанских банков и в Латинской Америке. Это действительно так, если принять во внимание сильнейшую конкуренцию между испанскими банками внутри страны, а то, что нормы их прибылей в 90гг. сократились. Еще одной причиной стало стремление испанских банков диверсифицировать риски и получать прибыли, используя различия в экономических циклах стран этого региона.

Наконец последний, но не по важности, момент — многие страны Латинской Америки пользуются одним и тем же, испанским, языком и имеют близкий склад национального характера, что облегчает взятие под контроль национальных банков, приобретенных испанскими банками. В этом плане легче направить в латиноамериканскую страну из Испании банковских служащих среднего уровня, а также осуществить передачу деловой политики и практики.

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

Евробанки

С того времени, как Испания присоединилась к ЕС в 1986г., страна предприняла все необходимые шаги для того, чтобы интегрироваться с остальными странами-участницами европейской финансовой системы.

Вторая банковская директива была одобрена в янв. 1993г. и, согласно ей, был введен единый паспорт как для деятельности в Испании банков других стран ЕС, так и испанских банков в других странах ЕС. Это еще более облегчило выход иностранных банков на испанский рынок и экспансию испанских банков в европейские страны, где они владеют половиной своих активов за рубежом. Стратегия, избранная испанскими коммерческими и сберегательными банками в этой области заключается в создании союзов с крупнейшими европейскими банками через посредство взаимного участия в акционерных капиталах друг друга, что в первую очередь относится к банкам Франции, Италии, Германии, Португалии и Англии. До настоящего времени еще не имело места слияние ис-

панских и европейских банков, однако этот процесс уже является общеевропейской тенденцией (за исключением стран Северной Европы). Препятствием для этого процесса является тот факт, что основным источником банковской прибыли остается обслуживание ими физлиц, а эта деятельность носит на себе отпечаток национальных особенностей каждой страны. Различия в законодательной и налоговой областях в дополнение к трудностям для иностранных банков в слиянии банков или их приобретении дополнительно усложняют процесс создания паневропейских банков.

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

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

Финансовая либерализация в Испании началась позднее, чем в других европейских странах, и заняла больше времени ввиду неблагоприятных макроэкономических условий в стране, наличия архаичной системы регулирования, совпадения по времени с крупным банковским кризисом, а также непоследовательности в ее проведении.

Несмотря на эти негативные моменты, испанские банки смогли примениться к новым условиям повышенной конкуренции путем выхода за границы страны и вступив в конкуренцию с иностранными банками. Повышение эффективности деятельности испанских банков позволило им реализовать стратегию ускоренной интернационализации во II пол. 90гг. Финансовая либерализация, помимо других причин, позволила также повысить финансовую прочность банковской системы, наличие у нее кредитных возможностей и лучшую сбалансированность финансовой структуры с более ярко выраженным наличием рынка капиталов. Наконец, это привело также к снижению цен на банковские услуги, что имело ярко выраженный позитивный эффект для всей экономики страны.

Испанский опыт высвечивает также важность последовательности в осуществлении реформ финансового сектора в условиях слабого регулирования и неблагоприятных социально-экономических обстоятельств. Испанский опыт также подтверждает важность улучшения системы регулирования платежеспособности банков и ведения регулярного контроля за деятельностью проблемных банков на местах. Банковский кризис в Испании сыграл роль катализатора в процессе улучшения банковского контроля и регулирования. Ясная и ограниченная по времени схема депозитного страхования, введенная в Испании во время банковского кризиса, сослужила хорошую службу для повышения доверия к национальной банковской системе.

Обладая прочным и конкурентоспособным положением, достигнутым благодаря усилению контроля за деятельностью банков и улучшению руководства ими, испанские банки во II пол. 90гг. активно приступили к интернационализации своей деятельности, добившись в Латинской Америке доминирующего положения. Испания увеличила также свое участие в некоторых секторах банковского бизнеса Европы, в том числе посредством взаимного участия в акционерных капиталах банков других европейских стран и заключения с ними стратегических альянсов. Испанский опыт в области совершенствования и стабилизации банковской системы в целом является успешным.

Евровоенторг

В 2003г. Испания на европейском уровне инициировала идею создания единого рынка вооружений в Европе, реорганизацию военной промышленности по секторам с созданием на их базе международных европейских консорциумов (первым примером является аэрокосмическая корпорация EADS), главной целью которых была бы совместная разработка крупных и дорогостоящих систем оружия.

В годы после окончания холодной войны многие европейские страны пошли на сокращение военного бюджета, но развитие технологий в оборонных отраслях и рост стоимости новых систем оружия, заставили их искать новые формы кооперации для реализации военных программ в интересах национальных ВС.

В рамках бюджета МО Испании на 2003г. особое внимание уделялось затратам на модернизацию оружия и боевой техники национальных вооруженных сил. Бюджетом военного ведомства предусмотрены расходы на эти цели в 892,08 млн. евро (13,77% от всего бюджета МО).

Среди стран Евросоюза военная промышленность Испании выглядит как одна из наиболее динамично развивающихся. Суммарный оборот предприятий оборонного сектора Испании в 2002г. достиг 5,51 млрд. евро, а общий объем продаж предприятий ВПК составил 1,94 млрд. евро, превысив показатель 2001г. (1,8 млрд. евро) на 7,8%. По показателям темпов роста военно-промышленного сектора экономики Испании в 2002г. наблюдается некоторый спад: в 1999-2001гг. суммарный объем продаж предприятий ВПК рос в среднем на 17% ежегодно (1999 — 1,3 млрд. евро, 2000 — 1,53 млрд. евро, 2001 — 1,8 млрд. евро). Из общего объема производства военной продукции (1,94 млрд. евро) заказы национального МО составили 1,2 млрд. евро (62%), а на экспорт произведено продукции на 743 млн. евро (38%). По данным Высшего центра исследований национальной обороны (Ceseden) за 2000-02гг. экспорт испанских вооружений удвоился, а численность занятых в секторе увеличилась на 3%. В 2002г. количество рабочих мест выросло на 2 тыс. и составило 38.500 чел. Испания остается единственной европейской страной, создающей **дополнительные рабочие места в военном производстве.**

Предприятия с госкапиталом производят 60% от общего объема производства военной продукции (услуг), предприятия с частным национальным, иностранным и смешанным капиталом —

40%. Сфера обслуживания военной экономики включает 120 аудиторских, инжиниринговых, транспортных и других фирм, предоставляющих разнообразные услуги министерству обороны.

На испанском рынке вооружений работают 40 фирм, которые поставляют импортное оборудование, материально-технические средства вооруженным силам, а также экспортируют продукцию испанской военной промышленности. В производстве бронетехники, артиллерийско-стрелкового вооружения и боеприпасов занято 20 предприятий и фирм.

В разработке и производстве военной автомобильной техники, других транспортных средств, подъемного, складского и другого оборудования и инженерной техники занято 60 предприятий. Во вспомогательном секторе насчитывается 113 предприятий, занимающихся обеспечением повседневной деятельности войск, поставками обмундирования, продовольствия, медоборудования, медикаментов, бытовой техники.

Военное кораблестроение включает 16 судостроительных и 5 судоремонтных верфей, а также ряд предприятий по производству вспомогательного оборудования и материально-технического снабжения. Аэрокосмический сектор объединяет 20 предприятий, которые занимаются разработкой, производством авиационной и технической техники, компонентов для нее, а также техническим обслуживанием и ремонтом.

Сектор электротехники охватывает 22 предприятия по производству для нужд войск электрогенераторов, электродвигателей, аккумуляторов и другого электрооборудования. В области НИОКР и производства военных систем связи, радиолокации, систем управления огнем, специального программного обеспечения работают 50 фирм.

Каждому предприятию, занесенному в регистр главного управления вооружения и военной техники министерства обороны, присваивается номер, в котором отражается принадлежность к сектору военной экономики. В общем объеме испанских предприятий, работающих на оборону, выделяется 5 крупных компаний, объем продаж которых составляет 70% от суммарного и 90% от объема продаж предприятий кораблестроения, аэрокосмического сектора, военной электроники, вооружения и военной техники.

Состояние конкретных секторов военной промышленности Испании и ВПК в целом определяется положением дел на предприятиях Casa, ITP-Gamesa, Izar, Santa Barbara и Indra.

По оценке МО Испании, из множества программ НИОКР наиболее важными для страны являются три международных программы.

1. Европейский истребитель «Еврофайтер» (Eurofighter). Программа строительства истребителя «Еврофайтер» совместной разработки Германии, Великобритании, Италии и Испании предусматривает производство 620 самолетов (522 одноместных и 98 двухместных). Доля Испании в проекте составляет 14% (87 самолетов). В соответствии с планом испанские ВВС уже в 2003г. должны были получить на вооружение первые 4 самолета, однако в связи с задержкой летных испытаний сборка первого самолета на предприятии Eads-Casa начата только в марте 2003г. Первый истребитель «Еврофайтер» поступит на вооружение испанских ВВС в марте 2004г. В 2003г. на программу «Евро-

файтер» Испания затратила 226,95 млн.евро (60% всех затрат на НИОКР), что на 78,9 млн.евро больше, чем было предусмотрено бюджетом.

Выполнение программы осуществляется под управлением агентства Netma (NATO Eurofighter and Tornado Management Agency), промышленными консорциумами: ВАЕ (Великобритания), Dasa (Германия), Alenia (Италия) и Casa (Испания). В создании двигателя EJ-200 участвуют ITP (Испания), MTU (Германия), Fiat (Италия) и Rolls Royce (Великобритания). В рамках программы также реализуется проект ASTA (Aircrew Synthetic Training Aids) по созданию тренажеров WSS (Weapon System Simulation), которые разрабатываются участниками консорциума Eurofighter и SSS (Simulation Specific Systems). Срок окончания выполнения программы «Еврофайтер» – 2014г.

2. Программа строительства 4 фрегатов F-100 для ВМС Испании. Участниками проекта являются: Испания, Голландия и Германия (корпуса и корабельная оснастка), США и Испания (системы вооружения). В рамках программы ведутся разработки системы радиоэлектронной борьбы на море Aldebaran (разработка испанской фирмы Indra). Строящиеся фрегаты будут оснащены новейшей системой ПВО Aegis. Срок окончания программы – 2007г. (постановка фрегатов на вооружение ВМС Испании).

3. Программа строительства 219 танков «Леопард-2Е» для СВ Испании. Участвуют Испания и Германия. Стоимость проекта оценивается в 1,9 млрд.евро. Испанское участие в программе составляет 80%. На июль 2003г. наблюдается отставание в выполнении программы на 1г. В Испании собрано 7 боевых и 1 учебная машина вместо запланированных на 2003г. 26 ед. Программа должна быть реализована в период до 2007г.

Среди других международных программ НИОКР наиболее значимыми для Испании являются.

1. Программа создания военно-транспортного самолета А-400М. Выполнение программы ведется участниками консорциума Airbus Military (8 европейских стран, включая Испанию). Период реализации программы 2003-07гг.

2. Программа строительства подводных лодок нового поколения типа «Scorpene». Участвуют IZAR (Испания) и DCN (Франция). Программа реализуется в период с 2002-05гг.

3. Программа Sostar-X создания авиационной РЛС наблюдения за земной поверхностью. Участвуют Испания, Германия, Франция, Италия, Голландия. Срок реализации 2001-05гг.

4. Программа Ascod по разработке БМП Pizarro/Ulan. Участвуют Испания и Австрия. Срок окончательного завершения программы – 2004г.

5. Программа перевооружения испанских ВС на автоматическую винтовку G-36. Участвуют Испания и Германия. Программа реализуется в период с 2000-04гг.

6. Программы НИОКР – NATO Naval Armament, NATO C3 Board. Среди основных проектов: создание корабельной системы противоторпедной защиты SSTDS; модернизация корабельной ракеты ПВО Seasparrow; разработка общих норм и требований к системе тактической связи Tacom Post-2000; инициатива Cals.

7. Программа создания ракеты нового поколения «воздух-воздух» среднего радиуса действия Meteor Mraam (Medium Range Air-to-Air Missile).

Участниками проекта являются Marta Bae Dynamics (Великобритания) – головное предприятие консорциума, Dasa (Германия), Casa (Испания), Alenia (Италия), GEC Marconi (Великобритания), Saab (Швеция).

Экспорт испанской продукции военного назначения за 2002г.

	Тыс.евро	Кол-во лицензий
Австралия.....	6,6	1
Ангола.....	1.161,2	6
Андорра.....	34,43	16
Аргентина.....	9,23	4
Бельгия.....	1.184,32	17
Бразилия.....	1.778,61	4
Великобритания.....	84.550,54	55
Венесуэла.....	3.625,08	12
Гана.....	15,35	4
Германия.....	61.507,47	65
Греция.....	4.199,32	10
Дания.....	33	2
Египет.....	1.504,89	5
Израиль.....	1.597,1	0
Индия.....	3.389,81	1
Индонезия.....	725,04	2
Иордания.....	483,87	2
Иран.....	0,35	5
Италия.....	71.639,51	57
Катар.....	25,6	5
Канада.....	753,82	3
Китай.....	3,43	1
Колумбия.....	438,3	6
Коста-Рика.....	137,96	5
Куба.....	22,78	3
Кувейт.....	1.850,76	4
Люксембург.....	244,75	12
Малайзия.....	1.787,65	10
Марокко.....	6.647,95	7
Мексика.....	636,6	4
Молдавия.....	63,98	1
Нидерланды.....	473,66	4
Норвегия.....	500,1	11
ОАЭ.....	1.980,1	8
Перу.....	1,99	4
США.....	13.546,64	71
Таиланд.....	174,5	5
Турция.....	56,21	5
Уругвай.....	2.108,6	3
Филиппины.....	207,21	3
Франция.....	5.581,29	76
Швейцария.....	20,21	7
Итого.....	274.709,8	539

Экспорт продукции военного назначения, в тыс.евро

1 Малое вооружение.....	1.832
2 Малое вооружение (компоненты и запчасти).....	529
3 Боезаряды для малого вооружения.....	3.325
4 Легкое вооружение.....	5.105
5 Боезаряды для легкого вооружения.....	2.837
6 Бомбы, гранаты, торпеды, мины и ракеты.....	5.945
7 Бомбы, гран., торп., мины и рак. (комп. и запчасти).....	9.146
8 Пороха и взрывчатые вещества.....	973
9 Сухопутные трансп. средства.....	9.664
10 Сух. трансп. средства комп. и запчасти.....	18.276
11 Военные корабли.....	702
12 Военные самолеты.....	1.137
13 Военные самолеты (комп. и запчасти).....	154.395
14 Авиационное топливо (НАТО).....	25.303
15 ГСМ для военных кораблей (НАТО).....	27.354
16 Радары и системы управления.....	10
17 Радары и сист. упр. (комп. и запчасти).....	3
18 Средства связи (компоненты и запчасти).....	1.391

19	Военная электроника.....	2.108
20	Военная электроника (запчасти и комп.).....	.86
21	Измерит. оборудование и средства обнаружения.....	.8
22	Измерит. оборудование и сред. обнар. (запчасти и комп.).....	.80
23	Другие товары, и технологии.....	4.491
	Итого.....	274.709
Экспорт испанских товаров двойного назначения за 2002г., в тыс.евро		
Австралия.....		0,61
Алжир.....		290,61
Аргентина.....		753,93
Болгария.....		2,5
Боливия.....		0,83
Босния и Герцег.....		0,34
Бразилия.....		1.682
Буркина-Фасо.....		108,11
Венгрия.....		26,02
Венесуэла.....		3.759,34
Гана.....		0,19
Голландия.....		395,62
Доминиканская Республика.....		7,97
Израиль.....		152,56
Иран.....		3.086,66
Йемен.....		0,07
Канада.....		13,09
Кения.....		27,18
Китай.....		3.973,18
Колумбия.....		166,8
Коста-Рика.....		6,34
Куба.....		37,1
Малайзия.....		93,46
Мали.....		141,72
Мальта.....		0,21
Марокко.....		156,96
Мексика.....		7,15
Нигерия.....		153,58
Новая Зеландия.....		0,2
Норвегия.....		2,13
ОАЭ.....		0,01
Панама.....		13,29
Парагвай.....		44,17
Перу.....		51,76
Польша.....		182,96
Пуэрто-Рико.....		0,83
Россия.....		19,73
Румыния.....		141,02
Саудовская Аравия.....		0,41
Сенегал.....		10,26
Сирия.....		0,2
Словения.....		0,98
США.....		64.733,49
Таиланд.....		5,54
Тайвань.....		198,17
Турция.....		258,89
Уругвай.....		144,53
Филиппины.....		17,29
Франция.....		69,07
Чили.....		38,28
Чехия.....		13,15
Швейцария.....		4,26
Эквадор.....		10,46
ЮАР.....		246,6
Южная Корея.....		148,4
Итого.....		81.400,24

Перечень основных двусторонних и многосторонних контрактов, подписанных (прорабатываемых) МО Испании

Страна	Вооружение	Кол-во	стоим. контракта млн. евро
Бразилия	Самолеты: С-295.....	12	270
	Орион Р-3М.....	9	330

Греция	Самолет С-295.....	15	Проработка
	Фрегаты F-310.....	—
Индия	ПЛ S-80 Scorpene.....	6	Проработка
Индонезия	Гидрографическое судно.....	1	Проработка
Иордания	Самолет С-295.....	2	45
Колумбия	Самолет С-212.....	2	11
Малайзия	Самолет С-295.....	10	Проработка
	ПЛ S-80 Scorpene.....	2	90
Мексика	Система обзора для самолета С-212.....	—	Проработка
Норвегия	Фрегаты F-310.....	5	1.320
ОАЭ	Самолет С-295.....	4	156,2
Польша	Самолет С-295.....	8	228
Португалия	ПЛ S-80 Scorpene.....	3	Проработка
Саудовская Аравия	Самолет С-295.....	25	500
	БМП.....	288	800
Сингапур	ПЛ S-80 Scorpene.....	4	Проработка
США	Электроника, информационное обеспечение.....	—	1.000
Пакистан	Самолет С-295.....	—	Проработка
Таиланд	Самолеты: С-295.....	6	Проработка
	С-212.....	2	Проработка
Тайвань	Самолет С-295.....	4	156,2
Турция	Патрульные катера.....	4	278
Чили	ПЛ S-80 Scorpene.....	2	180
Швейцария	Самолет С-295.....	2	76
Франция	Самолет С-235.....	5	50
Южная Корея	ПЛ S-80 Scorpene.....	2	Проработка
	Фрегаты F-310.....	3-5	Проработка

ВТС Испании с зарубежными странами. Приоритетное место в этой сфере по-прежнему занимают страны НАТО и ЕС, на долю которых приходится 88,9% от общих объемов в торговле товарами военного назначения. По итогам 2002г. в первую десятку испанских партнеров в области ВТС входят: Великобритания (84,5 млн.евро), Италия (71,6), Германия (61,5), США (13,5), Марокко (6,6), Франция (5,6), Греция (4,2), Индия (3,4), Венесуэла (3,2) и Уругвай (2,1).

По товарам и технологиям двойного назначения абсолютное лидерство в сотрудничестве с Испанией принадлежит США, которые в 2002г. импортировали из Испании продукции двойного назначения на 64,73 млн.евро, что от общего объема испанского экспорта по этой товарной номенклатуре составляет 79%. Основная доля приходится на электронные компоненты, информационное и программное обеспечение. Среди других партнеров Испании по закупкам товаров и технологий двойного назначения важное место занимают: Китай (3,9 млн.евро), Венесуэла (3,8), Иран (3) и Бразилия (1,7). Поставки в Россию товаров и технологий двойного назначения в 2002г. сократились по сравнению с 2000г. в 20 раз и составили 19,73 тыс.евро (0,02% от общего объема).

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

Торговля

На долю сектора рыночных услуг приходится 40% ВВП и 43% от общего числа занятых в стране. При этом одним из основных элементов указанного сектора остается внутренняя торговля. Ее доля в ВВП Испании составляет 14%, туризма — 12%.

Основными законодательными актами, которые определяют компетенцию центральных и региональных органов власти в вопросах торговли, являются конституция Испании и закон №7 от 15.01.1996 «О порядке организации розничной торговли». Организация оптовой торговли отнесена к совместному ведению центральной и региональной властей, а вопросы розничной торговли являются прерогативой администраций провинций и городов. Необходимость в реформе объясняется активной нормотворческой деятельностью региональных органов власти (автономных сообществ), принимающих большое количество нормативных актов, которые зачастую противоречат друг другу и не соответствуют положениям испанского законодательства или директивам ЕС.

На 17 автономных сообществ Испании приходится 393 закона и 1840 постановлений, регулирующих вопросы внутренней торговли. Применение подобного числа нормативных актов усложняет решение задач, стоящих перед центральными органами власти, в т.ч. при определении ценовой политики. В начале 2003г. правительство обратилось к автономным сообществам с предложением заключить после выборов 2004г. национальный пакт, который бы унифицировал правовые нормы, регулирующие торговлю на территории страны.

Принят королевский декрет №378/2003, который регулирует правоотношения, связанные с заключением и исполнением дистрибуторских сделок. Нормативный акт устанавливает режимы для отдельных видов сделок, в т.ч. контракта с правом исключительной закупки, франчайзинга, лицензионного соглашения на использование патента или «ноу-хау». Декрет обеспечивает защиту прав и интересов дистрибутора. В случае досрочного расторжения сделки предусматривается обязательство о возмещении дистрибутору расходов, которые последний не успел окупить. Новый нормативный акт устанавливает следующее существенное положение: условия всех ранее заключенных дистрибуторских сделок должны быть приведены в соответствие с требованиями декрета №378/2003 в течение 6 месяцев.

Центральной проблемой испанской внутренней торговли в 2003г. оставалась проблема существования различных форм торговых предприятий. Несмотря на предпринимаемые автономными сообществами административные меры, направленные на сохранение и развитие малых и средних магазинов, доля последних сокращается. В 1999г. традиционные учреждения торговли составляли 30,2%, то в 2003г. 25% от всех торговых предприятий в стране. Самой перспективной формой торговли на испанском рынке стали супермаркеты (площадь одной торговой точки от 400 до 2499 кв.м.), доля которых возросла на 8% и составила 52,3%. Супермаркеты не только более эффективно обслуживают потребителя по сравнению с традиционными магазинами, но и опережают последние по ценовым показателям.

Введенные некоторыми автономными сообществами страны административные препятствия (лицензирование) для открытия крупных торговых центров привели к тому, что общее число гипермаркетов в стране сократилось до 18,4%. Правительства Каталонии, Наварры и Астурии установили дополнительный налог на тор-

говые предприятия, площадь которых составляет 2500 и более кв.м. По мнению представителей ассоциации Anged, объединяющей ведущих национальных и иностранных дистрибуторов, подобные меры нарушают правила свободной конкуренции. Anged передала в Европейскую комиссию соответствующую жалобу на действия каталонских властей и готовит аналогичные требования в связи с нормативными актами, принятыми в Наварре и Астурии.

Раздаются призывы к испанской администрации о необходимости проведения либерализации торговли. МВФ обратил внимание испанского правительства на то, что предпринимаемые автономными сообществами страны ограничительные меры в отношении крупных торговых центров не только делают национальный рынок менее привлекательным для инвесторов, но и ущемляют интересы потребителей.

Еще одним острым вопросом внутренней торговли был вопрос о графике работы торговых предприятий в выходные и праздничные дни. В соответствии с общенациональным законодательством торговые предприятия вправе открываться для работы только в течение 19 выходных или праздничных дней в году. Отдельные автономные сообщества полагают, что эту цифру следует увеличить, другие, напротив, в целях защиты интересов традиционных магазинов предлагают сократить указанный допустимый предел. В сер. 2003г. опубликованы результаты проведенного исследования по данному вопросу: сокращение или увеличение графика работы торговых предприятий в выходные и праздничные дни оказывает влияние лишь на занятость обслуживающего персонала торговых предприятий, но не сказывается на объемах продаж. Несмотря на то, что в автономном сообществе Балеарских островов в течение предыдущих 1,5 лет действовал самый жесткий график работы в выходные и праздничные дни (5 дней в году), торговые предприятия сообщества сумели достичь самого высокого показателя темпов роста объема продаж в Испании – 21,5%.

В 2003г. вновь обострился конфликт между сектором торговли и банками в связи с повышением размера комиссионного вознаграждения за использование платежных карточек. В 1999г. подобная ситуация уже возникала между торговыми предприятиями и банками, но вмешательство испанской администрации позволило сторонам заключить соглашение, которое устанавливало предельный размер комиссии – 2,75%. Срок действия указанного соглашения истек в 2002г., многие банки при заключении новых контрактов с торговыми операторами стали требовать увеличения размера комиссионного вознаграждения. Правительство Испании сочло обоснованными требования предприятий торговли о необходимости выработки в данной сфере прозрачных и предсказуемых «правил игры» и готовит проект нормативного акта, который будет регулировать порядок установления комиссионного вознаграждения.

Сеть испанских супермаркетов «Диа» подписала соглашение о сотрудничестве с несколькими китайскими дистрибуторами об открытии 300 своих магазинов на территории Китая. Основная причина подписания указанной сделки – существующие трудности для дальнейшего роста сети супермаркетов «Диа» на испанском рынке.

Даже ведущие операторы испанского рынка вынуждены осваивать новые виды операций и услуг. Группа «Коррефур» совместно с компанией «Роан» занялась операциями с недвижимостью, группа «Эль КORTE Инглес» поставила перед собой цель стать крупным оператором телекоммуникационного рынка (мобильная связь), группа «Эроски» подписала соглашение о сотрудничестве с филиалом строительного концерна FCC об учреждении в своих гипермаркетах специализированных служб, оказывающих услуги по ремонту офисов и жилых квартир. Ранее при многих испанских гипермаркетах были открыты пункты по продаже автомобилей и АЗС.

Во внутренней торговле Испании наметилась тенденция постепенного вытеснения с рынка продукции, реализуемой под товарным знаком производителя, изделиями, продаваемыми с использованием брэндов крупных дистрибуторов. По данным фирмы «Нильсен», в 2002г. на товары, реализованные на национальном рынке с использованием брэндов ведущих дистрибуторских сетей Испании, приходилось: 48% всего проданного подсолнечного масла; 44% специй; 41% томатной пасты; 38,4% оливкового масла; 35% какао; 31% консервов

Принятый в Испании в 2002г. закон «Об услугах, оказываемых информационными обществами, и электронной торговле» в определенной степени способствовал развитию электронной торговли. Однако удельный вес этого вида торговли в общем обороте товаров и услуг остается незначительным (лишь 2% испанцев когда-либо осуществляли закупки через интернет). Еще хуже обстоит ситуация с использованием электронной торговли юридическими лицами. Испанская ассоциация электронной торговли вынуждена была разработать и приступить к реализации специальной программы «Цицерон», основной целью которой является привлечение национальных предприятий и компаний к передовой форме торговли.

В 2003г. единая европейская валюта значительно укрепила свои позиции по отношению к доллару США: 1 евро = 1,05 долл. (на 01.01.03г.) и 1,25 долл. (на 29.12.03г.)

Укрепление позиций евро на мировых финансовых рынках сопровождалось ростом инфляции во многих странах Евросоюза, включая Испанию. Еще в конце 2002г. президент Центрального европейского банка Дуйсенберг вынужден был признать тот факт, что переход от национальных валют к евро стал причиной роста цен на 0,2% в странах, входящих в зону евро. По данным Национального института статистики страны пребывания, рост цен на основные продукты питания в Испании в 2002г. (первый год использования единой европейской валюты) составил 8%.

Предпринятые испанской администрацией в 2003г. меры позволили снизить годовой индекс инфляции до 2,6% (в 2002г. — 4%). При этом решить проблему роста цен на продовольствие так и не удалось. Годовой индекс потребительских цен в Испании на отдельные товары составил (на сент. 2003г.): фрукты (свежие) — 13%; картофель — 9%; овощи (свежие) — 5%; мясо (птица) — 4,5%; рыба — 4,2%; мясо (свинина) — 4%.

Проведенная министерством сельского хозяйства, рыболовства и продовольствия Испании проверка в нескольких регионах страны выявила случаи существенного расхождения между ценами

производителей и ценами, по которым товары реализовывались потребителям. В отдельных случаях разница в ценах достигала 600%, что дало основание испанским производителям обвинить сферу торговли в искусственном завышении цен на их продукцию. В этой связи правительство Испании даже изучало вопрос о введении двойного этикетирования для овощей и фруктов, чтобы потребитель мог видеть начальную и конечную цену товара, однако в итоге отказалось от реализации этого мероприятия.

В конце 2003г. в одном из экономических изданий были опубликованы сравнительные цены одного из гипермаркетов Мадрида на основные потребительские товары. Речь идет о товарах первой необходимости, представляющих традиционный набор средней испанской семьи из четырех человек.

Эволюция цен на товары в течение последних трех лет, в евро.

	19.12.2003г.	19.12.2002г.	19.12.2001г.
5 кг. картофеля.....	3,85	4,58	3,1
3 кг. апельсинов.....	4,2	4,2	2,94
2 кг. бананов.....	3,5	2,8	1,74
1 кг. лука.....	1,15	0,90	0,87
Десяток яиц.....	1,54	1,34	1,38
1 л. подсолнечного масла.....	1,35	1,35	1,35
1 л. оливкового масла.....	2,69	2,55	2,22
1 кг. свинины.....	6,22	5,5	5,83
Курица.....	4,17	3,95	4,44
1 кг. говядины (вырезка).....	11,95	11,9	9,5
2 л. напиток (кока-кола).....	1,15	1,1	1,05

Общая стоимость указанного набора по годам составляет: 2001г. — 170,44 евро; 2002г. — 201,12 евро; 2003г. — 205,38 евро. К очередному Дню защиты прав потребителя министерство здравоохранения и потребления Испании подготовило в 2003г. доклад, содержащий панораму потребительского сектора страны пребывания за последние 25 лет. В докладе прослеживаются основные изменения в потребительском спросе.

Расходы среднестатистического испанца, в %

	1980г.	2000г.
Продукты питания, напитки, табак.....	31,9	20,2
Жилье.....	18,8	30,2
Транспорт и связь.....	13,6	13,4
Иные товары и услуги.....	10,7	14,4
Одежда и обувь.....	8,5	7,5
Мебель.....	7,5	4,9
Досуг, образование.....	6,7	7,2
Медицина.....	2,3	2,1

Расходы на приобретение продуктов питания, на которые в 1980г. приходилась почти 1/3 бюджета, сократились до 1/5. Главной расходной статьёй испанской семьи за последние годы стало жилье, на оплату и содержание которого приходится 30,2% от общего объема всех годовых расходов. Намотившаяся с конца 1997г. в Испании тенденция роста цен на недвижимость сохраняется. В 2003г. цены на квартиры выросли на 15,7%. Цена 1 кв.м. жилой площади в крупных городах поднялась на 18%-23%. По оценкам министерства экономики Испании, в ближайшее время ситуация на рынке недвижимости должна стабилизироваться, однако сохраняющийся высокий спрос на жилье в стране будет оказывать влияние на повышение цен на квартиры в течение 2004-06гг.

По многим показателям потребительский рынок Испании приблизился к высокому уровню ведущих стран Западной Европы: затраты на потре-

бление на душу населения в год составляют в Испании 6050 евро (в 1980г. — 1428 евро); на двух испанцев приходится один автомобиль (в 1980г. один автомобиль приходился на пятерых жителей страны); цветной телевизор имеется в каждой семье (в 1980г. подобную роскошь могла позволить себе лишь каждая четвертая испанская семья).

С 10 сент. 2003г. в стране вступил в силу закон №23 «О гарантиях, предоставляемых при продаже потребительских товаров». Законодательный акт, внесший изменения в Гражданский кодекс, укрепил права потребителя. Теперь в случае приобретения дефектного товара покупатель вправе требовать от продавца произвести его замену или осуществить бесплатный ремонт. Срок действия гарантии на потребительские товары устанавливается в 2г. (ранее гарантийный срок не превышал 6 мес.). По выбору потребителя претензия на дефектный товар может быть предъявлена как к продавцу, так и к изготовителю.

Изменения в структуре потребления в большинстве стран Европы являются характерными и для Испании. Заметен рост культурного уровня среднего потребителя, проявляющего большую осведомленность о своих правах и обязанностях коммерческих предприятий, а также демонстрирующего растущую взвешенность принимаемых решений при закупке товаров и услуг. Стабилизация или снижение спроса на традиционные потребительские товары (продукты питания, текстиль) компенсируются увеличением спроса на другие группы товаров и услуг (телекоммуникации, досуг, транспорт). Говоря о спросе на продукты питания, следует упомянуть о растущей с каждым годом приверженности испанцев к приему пищи в ресторанах и кафе. Темпы роста приобретения услуг опережают темпы роста закупки товаров.

Арбитраж

В конце 2003г. минэкономики передало на рассмотрение парламента проект законодательного акта, вносящего существенные изменения в действующий закон «О Фонде содействия развитию (ФАД)». Основной целью деятельности указанной организации является оказание помощи развивающимся странам. ФАД осуществляет долгосрочное кредитование проектов с участием испанских экспортеров в упомянутых странах. В 2004г. на указанные цели предусматривается выделение средств в 520 млн. евро.

Главная особенность нового правового регулирования состоит в том, что к финансируемым ФАД проектам в третьих странах теперь можно будет привлекать и иностранные компании. Переданный в парламент проект законодательного акта содержит т.н. антикоррупционную статью, которая предусматривает принятие на себя как испанскими, так и иностранными юридическими лицами определенных обязательств, в т.ч. не допускать при реализации сделки или сделок каких-либо «противозаконных платежей».

В 2003г. между ЕС и Испанией неоднократно возникали разногласия по вопросу надлежащего исполнения обязательств, вытекающих из Римского договора, и соответствия испанского законодательства нормам Евросоюза. Европейская комиссия обвинила испанскую администрацию в нарушении правил свободной конкуренции на едином рынке ЕС при финансировании компании

RTVE (Национальная радиовещательная и телевизионная компания). Суд Евросоюза в Люксембурге вынес решение, которое обязывает Гособщество по управлению акциями в компаниях (SEPI) возвратить испанскому государству 110 млн. евро, полученные в 1998г. государственными судоверфьями в качестве финансовой помощи. Еврокомиссия призвала руководство страны привести положения закона «О контрактах органов государственной администрации» в соответствие с действующими нормами законодательства ЕС.

В 2003г. получил окончательное разрешение вопрос о практике применения в Испании законодательства о т.н. «золотой акции» — механизме контроля со стороны государства за деятельностью приватизированных компаний. «Золотая акция» присутствует в пяти крупнейших испанских предприятиях: «Иберия», «Телефоника», «Репсоль», «Эндеса» и «Индра». В споре, который тянулся несколько лет, каждая из сторон отстаивала собственную позицию. Еврокомиссия считала, что испанский закон №5/1995, установивший режим «золотой акции», и его применение на практике (имеется в виду наложение вето правительством Испании в 2002г. на закупку французской компанией «Электрисите де Франс» акций испанского энергетического предприятия «Идрокантабрико») противоречат основополагающим принципам ЕС. Испанские власти обосновывали решение о наложении вето на указанную сделку стремлением не допустить проникновения в национальный энергетический сектор иностранной компании, которая в собственной стране является монополистом.

В мае 2003г. Суд Евросоюза принял решение по данному спору, в соответствии с которым испанской администрации было предписано отменить режим «золотой акции» в компаниях «Репсоль», «Телефоника» и «Эндеса», а также внести изменения в закон 1995г. В решении особо подчеркивается, что действующая редакция испанского законодательства о «золотой акции» является «грубым нарушением принципа свободного движения капиталов и может свести его на нет».

Во II пол. 2003г. центральным вопросом во взаимоотношениях Испании с Евросоюзом стал вопрос принятия первой конституции Европейского сообщества. Главным пунктом разногласий оказался новый механизм принятия решений в свете предстоящего в 2004г. расширения ЕС с 15 до 25 участников. Испания опасается потери своего влияния на принимаемые в рамках Евросоюза решения при рассмотрении бюджетных вопросов. По оценкам испанской банковской группы «Ла Кайша», в 2002г. Испания получила 53,7% всех средств выделенных странам-членам ЕС из бюджета сообщества в качестве различных форм финансовой помощи. По мнению руководства страны подготовленный проект конституции Евросоюза ущемляет права Испании по сравнению с порядком голосования, утвержденным ранее странами-членами в ходе встречи на высшем уровне в Ницце. Особое мнение испанской делегации, высказанное на форуме стран-членов ЕС в дек. 2003г., не позволило принять принципиального решения об одобрении первой конституции Евросоюза. Позицию Испании на указанном форуме поддержала польская делегация.

2003г. был ознаменован активной работой испанского парламента, который накануне предстоящих в марте 2004г. всеобщих выборов подвел промежуточные итоги своей деятельности. За 2000-03гг. было принято 192 закона, 164 из которых были подготовлены и внесены правительством страны.

Закон №26 от 17.07.2003г. внесший существенные изменения и дополнения в действующие законы «О рынке ценных бумаг» и «Об акционерных обществах», имел целью: обеспечение большей степени прозрачности деятельности обществ; расширение круга информационных обязательств обществ; определение обязательств управляющих при возникновении конфликта интересов; установление новых механизмов корпоративного управления, в т.ч. регламентов общего собрания акционеров и административного совета; защита интересов мелких акционеров, укрепление доверия к рынку ценных бумаг.

13 марта 2003г. парламент утвердил окончательную редакцию закона «Об обществе с ограниченной ответственностью — новом предприятии», положения которого вносят изменения и дополнения в действующий закон №2 от 23.03.95 «Об обществах с ограниченной ответственностью», а также в целый ряд других законодательных актов.

Новое предприятие представляет собой одну из разновидностей общества с ограниченной ответственностью (уставной капитал должен находиться в пределах 3012 евро-120202 евро), для которых установлены упрощенная процедура регистрации и специальное регулирование отдельных аспектов деятельности. Новый закон должен покончить с имеющимися бюрократическими барьерами на пути создания малых и средних предпринимательских структур. Так, если ранее на регистрацию общества требовалось до 2 мес., то теперь созданы предпосылки для учреждения общества с ограниченной ответственностью в течение 48 ч.

Еще одна новация указанного законодательного акта, относится не только к обществу с ограниченной ответственностью — новому предприятию, а носит универсальный характер и распространяется на все иные формы предпринимательских образований. Речь идет об изменениях и дополнениях, внесенных в Гражданский кодекс Испании (главы — наследование по завещанию и раздел совместного имущества супругов при разводе), которые имеют целью сохранение целостности широко распространенных в стране пребывания семейных предприятий — хозяйственных комплексов, контролируемых членами одной семьи.

9 июля был принят закон №22 «О конкурсном производстве», который предусматривает проведение коренной реформы существующего в Испании правового механизма, отягощенного целым рядом устаревших нормативных актов, отдельные из которых относятся к 1922г. Новый закон позволит сократить сроки проведения конкурсного производства с 2 лет до 1г. Сама процедура должна состоять из двух этапов: подготовка доклада экспертной комиссией (аудитор, адвокат и представитель кредиторов), которую назначает суд; принятие решения о санации или ликвидации. Предполагается, что закон вступит в силу в сент. 2004г. К указанному сроку должны быть определены структура и принципы формирования специализированных коммерческих судов (как минимум, по одному в каждой провинции).

Принятие национального законодательства о мерах по борьбе с отмыванием «грязных денег» в Испании откладывалось в связи с развернувшейся дискуссией в рамках Евросоюза по вопросу утверждения соответствующей директивы. Камнем преткновения стала проблема изменения института профессиональной тайны адвокатов, который составляет один из базовых элементов защиты в европейской судебно-процессуальной системе. Великобритания предлагала упразднить институт профессиональной тайны и обязать адвокатов давать показания против своих клиентов в тех случаях, когда возбуждаются дела по факту отмывания «грязных денег». Другие страны (Германия, Италия, Испания) высказывали свое несогласие с упомянутым предложением. После нахождения компромиссного варианта в рамках Евросоюза по указанному вопросу Испания приняла закон №19 от 04.07.2003г. «О правовом режиме движения капиталов при осуществлении внешнеэкономических сделок, а также о некоторых мерах по предотвращению отмывания капиталов».

Новый закон устанавливает для субъектов, участвующих в реализации указанных сделок (кредитно-финансовых учреждений, банков, адвокатских и аудиторских фирм), следующие основные обязательства:

— осуществлять изучение профессиональной деятельности и репутации своих будущих клиентов; сотрудничать с исполнительной службой Комиссии по предотвращению отмывания капиталов, сообщая «по собственной инициативе» о любой операции, которая может иметь отношение к указанному правонарушению (для адвокатских фирм предусмотрено единственное исключение из данного правила — они освобождаются от исполнения указанного обязательства в тех случаях, когда осуществляют защиту интересов своего клиента в ходе расследования или судебного заседания);

— устанавливать механизмы внутреннего контроля в своих структурах, которые бы препятствовали реализации операций, связанных с отмыванием «грязных денег»; воздерживаться от сообщения «как своим клиентам, так и третьим лицам» о данных, передаваемых в исполнительную службу Комиссии по предотвращению отмывания капиталов.

В конце 2003г. парламент утвердил два важных законодательных акта, регулирующих правоотношения в сфере транспорта. Закон «О портах» устанавливает два уровня регулирования: полномочия, права и обязательства органов госадминистрации, которые осуществляют управление объектами госсобственности; порядок предоставления торговых услуг со стороны частных фирм и предпринимателей.

Принят закон «О железнодорожном транспорте», который призван открыть данный рынок услуг для свободной конкуренции и положить конец многолетней монополии госпредприятия «Ренфе». Предполагается, что будет учреждено госпредприятие «Адиф» (ж/д инфраструктура), к которому перейдут указанные функции от «Ренфе», а бывший монополист станет одним из перевозчиков на национальном рынке. Пока утвержденный текст закона не предусматривает приватизацию «Ренфе».

В 2003г. министерством юстиции подготовлен и передан на рассмотрение парламента проект закона «Об арбитраже». Усовершенствованные механизмы разрешения хозяйственных споров сделает арбитражную процедуру более привлекательной для испанских предпринимателей и позволит снизить нагрузку на суды общей юрисдикции в связи с рассмотрением гражданских дел. Испанская администрация стремится повысить международный престиж действующей в стране арбитражной системы. Главная цель — привлечение иностранных компаний, в т.ч. из стран Латинской Америки, к разрешению хозяйственных споров в арбитражных органах Испании.

Дальнейшему развитию и распространению арбитражной процедуры должно способствовать решение испанских властей о частичном восстановлении судебных сборов, взимаемых с участников процессов по гражданским делам. В течение последних 17 лет при возбуждении гражданских дел физическими и юрлицами в судах общей юрисдикции соответствующие сборы не взимались. С 1 апр. 2003г. в Испании действует новый порядок предъявления гражданских исков, который относится к юрлицам имеющим годовой оборот 5 млн.евро и выше. Указанные юридические лица при подаче исков в суды обязаны предварительно оплатить судебный сбор, состоящий из двух частей: фиксированного платежа в от 90 до 600 евро (в зависимости от вида процесса); переменного платежа в 0,5% (если цена иска не превышает 1 млн.евро) или 0,25% (если цена иска более 1 млн.евро). Судебный сбор не может превышать сумму в размере 6 тыс.евро.

Из судебной практики в 2003г. заслуживают упоминания три решения. Верховный суд удовлетворил исковые требования Националистической баскской партии (НБП) к испанскому государству о возмещении убытков в 8,8 млн.евро в связи с конфискацией франкистами в ходе гражданской войны объектов недвижимости, принадлежавших указанной партии. Исковые требования НБП основывались на положениях закона принятого в 1998г. и устанавливающего режим компенсаций субъектам, права и интересы которых были ущемлены в эпоху гражданской войны в Испании. Верховный суд удовлетворил лишь те требования истца, по которым были представлены неоспоримые доказательства принадлежности конфискованного имущества НБП. Все ранее подававшиеся в испанские суды аналогичные исковые требования оставались без удовлетворения.

Провинциальный суд Валенсии вынес решение на основе положений недавно вступившего в силу закона «О товарных знаках». Дочери совладельца крупнейшей в Испании компании по изготовлению фарфоровых изделий «Льядро» было отказано во внедрении на рынок вина под маркой «Герцог Льядро». Наличие ранее зарегистрированного фирменного наименования не позволило предпринимателю использовать собственную фамилию для продвижения товара на рынке. По мнению испанских адвокатов, упомянутое решение является одним из доказательств утверждения на национальном рынке международных стандартов и норм по защите прав промышленной собственности.

В одном из решений Верховного суда страны дается важное разъяснение нормы действующего законодательства об акционерных обществах. Ис-

панский закон «Об акционерных обществах» устанавливает правило, согласно которому общее собрание акционеров должно проводиться в течение 6 мес. с даты завершения очередного года деятельности общества. Верховный суд определил, что проведение общего собрания за пределами упомянутого периода является нарушением действующего законодательства и все принятые на таком собрании решения могут быть оспорены. Созыв общего собрания по истечении установленного законом срока возможен лишь по решению судьи.

Практический интерес для иностранцев, нанимаемых на работу в своих странах юрлицами, которые зарегистрированы на территории Испании, может иметь постановление Верховного суда по иску нескольких колумбийских граждан — бывших служащих испанского культурного центра в Боготе, предъявивших к испанскому государству требование о выплате задолженности по зарплате. Высший орган судебной власти страны определил, что испанские суды должны принимать к рассмотрению подобного рода требования иностранных граждан. Верховный суд Испании принял данное постановление вопреки тому, что в трудовых контрактах колумбийских граждан с культурным центром в качестве компетентного органа для рассмотрения и решения трудовых споров между сторонами был указан суд Колумбии.

В 2003г. дальнейшее развитие получили события, связанные с катастрофой танкера «Престиж», который затонул в ноябре 2002г. у побережья Испании. Общий размер ущерба, нанесенного Испании в результате катастрофы, превышает 900 млн.евро. По факту случившейся катастрофы прокуратурами Испании и Франции проводится расследование. В связи с этим Eurojust (орган, координирующий деятельность прокурорских служб стран-членов Евросоюза) рекомендовал прокуратурам обеих стран рассмотреть вопрос о передаче полномочий по ведению данного дела правоохранительным органам одного из государств. Маловероятным представляется вариант передачи прокуратурой Испании своих полномочий коллегам из Франции, поскольку специалисты не исключают возможности привлечения в качестве ответчика по делу испанского государства в лице Дирекции торгового мореплавания, принимавшей участие в спасательной операции. В марте 2003г. министры транспорта стран-членов ЕС утвердили в Брюсселе регламент, который вводит запрет на перевозку мазута однокорпусными судами (к классу таких судов принадлежал затонувший танкер «Престиж») в территориальных водах Евросоюза.

Торговая дипломатия

Приоритет в развитии многостороннего сотрудничества в развитии в 2003г. по-прежнему отдавался торгово-экономическим связям со странами Евросоюза (ЕС). На долю этих стран приходится 70% испанского экспорта и импорта.

В 2003г. проявились существенные противоречия в отношениях Испании с другими членами ЕС. Мадрид не только поддержал военную акцию США в Ираке, но и направил в эту страну свой военный контингент, входящий в состав оккупационных сил. Именно при поддержке США в Мадриде была проведена «Конференция доноров» для сбора международных финансовых средств на восстановление Ирака.

Еще более глубокие разногласия проявились по вопросу проекта европейской конституции. Продвигаемая Парижем и Бонном новая схема голосования в Евросоюзе существенно ущемляет интересы Мадрида и лишает его возможности блокировать неприемлемые для него решения. В этих условиях при поддержке Польши Испании удалось сорвать решение о принятии проекта конституции на есовском саммите в дек. 2003г., что оставляет шансы отстоять устраивающую Мадрид процедуру голосования, согласованную в Ницце. Последнее обстоятельство привело к тому, что Франция и Германия выдвинули новую, так называемую «двухскоростную» концепцию интеграции Европы, что также совершенно не устраивает Испанию.

Большую остроту в отношениях со своими партнерами по Евросоюзу приобрела проблема нарушения Францией и Германией «Пакта стабильности», предусматривающего экономические санкции для стран, чей бюджетный дефицит превышает 3%. Хотя под давлением указанных стран на заседании Экофин было принято решение о неприменении санкций, еврокомиссару по финансам, испанцу П. Солбесу удалось в дек. 2003г. провести в Еврокомиссии решение о рассмотрении этого вопроса в Европейском суде.

На фоне противостояния с «еврограндами» иракские события способствовали укреплению партнерства с Великобританией, в т.ч. по вопросам реформы Евросоюза, хотя сдерживающим фактором по-прежнему остается «гибралтарская проблема». В этих условиях ведется активный поиск новых союзников в ЕС, прежде всего среди «новобранцев». Мадрид последовательно вовлекает в свою орбиту Польшу, а также опекает представителей следующей волны расширения — Болгарию и Румынию, с присоединением которых строятся расчеты на укрепление позиций «средиземноморской фракции» Евросоюза.

Стремясь заручиться поддержкой в политическом противостоянии с Францией и Германией, в 2003г. Испании удалось заметно укрепить торгово-экономические связи с Португалией, также поддержавшей действия США в Ираке. В ходе нескольких визитов испанского премьера Х.М.Аснара в Лиссабон были приняты решения о начале реализации крупнейших проектов в инфраструктуре — создание сети высокоскоростных ж/д магистралей, объединяющих Испанию и Португалию, в дек. 2003г. объявлено о создании единого рынка электроэнергии на Иберийском полуострове, а также о ряде других совместных проектов.

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

Американцы активно задействовали свои военные базы на территории Испании в Торрехоне и Роте для транзита воинских контингентов и грузов

в Ирак, добились от Мадрида решения о направлении воинского контингента в эту страну. Результатами проамериканской линии Испании стали включение политкрыла ЭТА — партии «Батасуна» в список террористических организаций Госдепа, решение о размещении на военной базе в Ретамарес (Мадрид) командования южной группировкой сухопутных сил НАТО. Национальными компаниями подписан ряд контрактов по иракской нефти. В качестве премии за Ирак, испанскому ВПК Пентагоном предложен проблематичный субподряд на строительство корпусов восьми дизельных подводных лодок для Тайваня, а также участие ряда испанских компаний в выполнении заказов Пентагона на поставку военной техники и снаряжения.

Испания традиционно играет роль связующего звена в экономических отношениях между ЕС и странами Латинской Америки. Несмотря на серьезные потери ведущих испанских промышленных объединений в результате экономического коллапса в Аргентине и кризиса в Бразилии, «Репсоль-ЯПФ», «Телефоника», «Эндеса» и банки «Бильбао Бискайя Архентария» и «Сантандер Централь Испано» не только сохраняют свое присутствие в этих странах, но и расширяют его. Это во многом способствовало продолжению практики ибероамериканских встреч на высшем уровне, что позволило Испании сохранить свое политическое и экономическое влияние в этих странах.

Таковую же роль Испания стремится играть и в отношениях со странами средиземноморского бассейна. Преодолены последствия вооруженного конфликта с Марокко из-за о-ва Перехиль, что позволило Мадриду восстановить весь комплекс отношений с Рабатом. Испании удалось добиться крайне важного для Мадрида «Соглашения о совместной борьбе с незаконной эмиграцией».

За счет поставок газа из Алжира удовлетворяется 2/3 потребностей Испании в этом сырье. Впервые после многолетнего перерыва состоялся официальный визит Х.М.Аснара в Ливию, в котором его сопровождала большая группа испанских предпринимателей.

Предстоящее вступление в ЕС новых стран диктует необходимость активизации торгово-экономических отношений со странами Восточной Европы, придания им приоритетного характера. Проведенный в 2003г. специалистами министерства экономики анализ испанских инвестиций в экономику стран показал, что они явно недостаточны. Так, из общего объема иностранных инвестиций в Польшу на долю Испании приходится 0,7%, в Чехии — 0,18%, Словакии — 0,19%, в Венгрии — 0,8%. На долю указанных стран приходится лишь 4% от общего объема испанского экспорта. Испанским институтом внешней торговли разработан специальный план, направленный на оказание финансовой поддержки национальным предприятиям, намеренным развивать свой бизнес в странах — кандидатах на вступление в ЕС.

О закрытии предприятий в Испании и переводе их в Словакию объявил южнокорейский консорциум «Самсунг». Такие же планы изучают руководители «Филипс», и ряда автомобилестроительных компаний.

Существенный импульс в 2003г. получили отношения с КНР. Испанский консорциум «Драгос» вновь выиграл торги на строительство и последующее управление на автомагистрали на юге

КНР. «Индра» выиграла торги на поставку оборудования для управления полетами в аэропорту Пекина. В 2003г. произошел обмен визитами вице-премьеров правительств обеих стран, которых сопровождали большие делегации бизнесменов.

За 9 мес. 2003г. объем инвестиций испанских фирм в российскую экономику составил всего 59 млн.долл. Не удается конкретизировать работу по конверсии задолженности долга бывшего СССР в инвестиции в соответствии с подписанным между правительствами России и Испании «Меморандумом об использовании конверсионных схем» от 22.05.2001г. Хотя в ходе состоявшихся двусторонних консультаций была достигнута предварительная договоренность об урегулировании путем конверсии 100 млн.долл. российского долга, наполнить ее реальными проектами пока не удалось.

В мае 2003г. между «КМБ Банком» (Россия) и испанским банком «Банкаха» подписано соглашение о сотрудничестве в области обслуживания внешнеторговых операций между двумя странами, взаимном обслуживании клиентов в обеих странах, обмене информацией. В соответствии с достигнутой между банками договоренностью, лимит одного кредита составляет 500 тыс.евро. Осуществлено несколько операций по кредитованию российско-испанской торговли в рамках указанного соглашения.

В фев. 2003г. года представитель ОАО «Россельхозбанк» провел первый раунд переговоров с банком BBVA и Испанской компанией страхования экспортных кредитов (CESCE) относительно финансовых условий операции по импорту испанского промоборудования в Россию. В апр. крупнейший коммерческий банк Испании BBVA открыл Внешторгбанку России **кредитную линию в 100 млн.долл.** для финансирования российского импорта промтоваров и услуг из Испании. Первым реализованным в рамках этой линии проектом был кредит ЗАО «Микояновский мясокомбинат» на 1,1 млн.долл. на срок 5 лет на поставку оборудования фирмой «Металхимия».

27 июня в Москве между Внешторгбанком России и CESCE было подписано соглашение о сотрудничестве, предусматривающее страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных кредитов для финансирования поставок испанских товаров и услуг в Россию, а также инвестиционных проектов испанских компаний в России.

Внешняя торговля

В 2003г. за 10 мес. объем испанского экспорта увеличился на 5,8%, а импорта — на 7,6%. По данным на окт. 2002г. объем экспорта составлял 108331 млн.евро, а за тот же период 2003г. — 114567 млн.евро. Что касается импорта, то в 2002г. был зафиксирован показатель 141236 млн.евро, а в 2003г. — 151965 млн.евро.

По данным на окт. 2003г. объем экспорта в страны ЕС составил 82665 млн.евро (72,2% от всего объема испанского экспорта и на 7,3% выше показателей первых 10 мес. 2002г.). Объем импорта из стран ЕС в 2003г. (10 мес.) составил 97203 млн.евро (64% общего объема импорта и на 8,5% выше показателей 2002г.). 2003 год характеризовался включением в ЕС новых членов (Польша, Венгрия и Чехия) и принятием решения о дальнейшем расширении союза (Болгария, Румыния и Турция). Экспорт в Венгрию увеличился на 21,6%

(625 млн.евро), в Болгарию — на 29,3% (146 млн.евро), в Румынию — на 28,9% (261 млн.евро). Импорт в Испанию из этих стран вырос по сравнению с Польшей (882,6 млн.евро, что на 29,4% выше, чем в 2002г.), Чехией (765,7 млн.евро, 17,3%) и Турцией (1504,3 млн.евро, 29,7%).

Наиболее весомую роль в испанском экспорте в 2003г. сыграл сектор автомобилестроения, за 10 мес. года рост объема экспортных поставок автомобилей составил 9,8%. На 5,2% увеличился объем экспорта машин и оборудования. Отмечено падение на 4,8% экспорта бытового оборудования и бытовой электронной техники.

Ведущее место в испанском импорте в 2003г. составляли производственные материалы (металлы, химпродукты, бумага, керамика.), которых было приобретено и ввезено на 11,3% больше, чем с янв. по окт. 2002г. Также положительные показатели были отмечены и в других секторах, в частности рост объема импорта машин и оборудования составил 8%, бытовой техники и оборудования — 7,9%, автомобилей — 7,6%. Во внешней торговле Испании машины и оборудование занимают одно из ведущих мест. В испанском экспорте, по данным на окт. 2003г. на них приходится 20,24%, а в импорте — 23,71%.

Связи с Россией

В последние годы российско-испанская торговля характеризовалась относительной стабильностью объемов товарооборота и товарной структуры, что говорит о наличии сформировавшихся направлений и областей торгово-экономического сотрудничества.

Российско-испанский товарооборот
(2000г. в млн.долл., 2001-03гг. в млн.евро)

	2000г.	2001г.	2002г.*	2003г.**	03/02, %
Товарооборот	2780,3	2197,6	3491,2	3718,4	106%
Экспорт России	2252	1659,9	2700,6	2920	108%
Импорт России	528,3	537,7	790,6	798,4	100%
Сальдо	+1723,7	+1122,2	+1910	+2121,6	-

* По данным ГТК России в 2002г. российско-испанский товарооборот составил 1670 млн.долл., российский экспорт в 2002г. достиг 1096,9 млн.долл., а импорт — 573,1 млн.долл.;

** По данным ГТК России за 10 мес. 2003г. российско-испанский товарооборот вырос на 26,1% и достиг 1663 млн.долл., российский экспорт — на 23,7% и составил 1073,8 млн.долл., импорт — на 30,6% и равнялся 589,2 млн.долл.

Данные Главного таможенного управления Испании

Российско-испанский товарооборот, претерпевший в 2001г. некоторое сокращение, вызванное неблагоприятным экономическим положением Испании, в 2002г. значительно вырос. Тенденция роста товарооборота сохранилась и в 2003г. Россия входит в число первых 20 стран мира (14 место) по объему товарооборота с Испанией и занимает 8 по значимости место в товарообороте Испании с европейскими странами.

Основной причиной продолжающегося роста экспорта явилось увеличение поставок из России минерального топлива, прежде всего, нефти и нефтепродуктов, как по физическим объемам (на 8%), так и в стоимостном выражении (на 14%), отражая состояние международной конъюнктуры на топливно-энергетические ресурсы. На минеральное топливо приходится 70% всего российского экспорта в Испанию.

Вторым по значимости товаром российского экспорта остаются черные металлы. Их доля составляет 10,2% от общего российского экспорта в

Испанию. На 3 месте в российском экспорте стоят цветные металлы (алюминий и никель) — 4,2%, на 4 место вышли поставки драгоценных и полудрагоценных камней — 2,8%. Далее следуют цемент, удобрения, пиломатериалы, рыба, зерновые. Доля машин и оборудования в российском экспорте остается очень низкой (0,2%).

Значительная часть испанских поставок в Россию приходится на продтовары (30% от общей суммы). Сохранилась наметившаяся ранее тенденция к изменению структуры этих поставок, в них снижается доля мяса и мясопродуктов и увеличивается доля овощей и фруктов, а также кондитерских изделий. В последние годы продпоставки из Испании начинают уступать место таким товарам, как котлы и котельное оборудование, мебель, керамика, пластмассы, машины и оборудование. Так, на долю котлов и котельного оборудования приходится 11,5%, керамических изделий — 7,2%, мебели — 7%, изделий из пластмассы — 4,5%, машин и оборудования — 3,7%.

Инвестиционная активность испанских фирм в России до сих пор остается невысокой: их общий объем составляет 150 млн.долл. Испанские предприниматели не спешат вкладывать свои капиталы в экономику России и действуют в этом направлении с определенной опаской, поскольку плохо представляют себе реальную обстановку в нашей стране.

Со II пол. 2001г. наметился процесс большей активности испанской стороны в области развития российско-испанских торгово-экономических отношений. Заявления о готовности испанской стороны к развитию сотрудничества с Россией звучали на самом высоком уровне. Признаком того, что положение действительно меняется к лучшему, явилось решение испанского правительства о повышении лимита страховых гарантий для испанских экспортных операций на российском рынке с 40 до 250 млн.долл. **Официальное признание Евросоюзом Российской Федерации страной с рыночной экономикой** произошло при самой активной поддержке Испании. Это открыло перед нашим государством новые перспективы для вступления в ВТО а также значительно укрепило позиции российских экспортеров на европейском рынке.

К числу давно работающих и хорошо зарекомендовавших себя на российском рынке испанскими компаниям, которые осуществляют дополнительные инвестиции в уже действующие производства или планируют реализовать новые проекты, присоединяются компании, которые заявили о себе в 2003г. как об инвесторах с твердыми намерениями.

Группа «Уралита», в сент. 2003г. запустила в эксплуатацию в г.Серпухове (Московская обл.) завод по изготовлению термоизоляционных материалов. Объем инвестиций составил 24 млн.евро. Новое предприятие будет производить ежегодно 20 тыс.т. термоизоляционных материалов. Испанская компания стала основным производителем изоляционных материалов на основе стекловолокна на российском рынке (ее квота достигла 50%). Испанская компания рассчитывает довести общий объем инвестиций в РФ до 80 млн.евро. Это означает строительство еще 2 новых заводов.

Компания «Симон» с 2002г. поставляет на российский рынок бытовые выключатели для электрических сетей. В 2003г. руководство компании

приняло решение о строительстве фабрики по изготовлению выключателей в Московской обл. На первом этапе инвестиции в производство составят 3-4 млн.евро.

Торговля с Россией

Испанский импорт машинно-технической продукции из России продолжает оставаться на крайне низком уровне (0,15% общего объема импортируемых Испанией машин и оборудования и 0,13% объема импортируемых сюда из России товаров), основное предпочтение в торговых отношениях с Россией Испания отдает закупке энергоносителей (75%), черных (10%) и цветных (5%) металлов. Экспорт машин и оборудования из Испании в Россию составляет 0,5% всего испанского экспорта машинотехнической продукции. Среди всех товаров, экспортируемых Испанией в Россию, машины и оборудование составляют 18,6%.

Распределение показателей торгового оборота машин и оборудования Испании с Россией за 9 мес. 2003г.

Наименование (CNAE)	Экспорт			Импорт		
	Объем млн. евро	% к общ. объему	03/02 в %	Объем млн. евро	% к общ. объему	03/02 в %
Механ. маш. и оборуд. (29)	81,94	66,1	14,7	1,2	36,9	27,2
Офисное оборуд. и средства информатики (30)	0,82	0,7	4,5	0,02	0,6	402,4
Электр. маш. и оборуд. (31)	20,58	16,8	2,7	0,61	18,7	46,6
Электрон. оборуд. средства связи (32)	5,1	4,1	-74,5	0,51	15,6	-53,6
Мед., высокот. оборуд. (33)	6,15	5	-12,3	0,58	17,8	36,4
Трансп. оборуд. (35)	8,97	7,3	31,8	0,34	10,4	3454,8
Итого	123,56	100	-2,7	3,26	100	-9,9

На основании данных Высшего совета торговых палат Испании по номенклатуре CNAE — Clacificacion Nacional de Actividades Economicas или Государственной классификации экономической деятельности.

Основную долю экспорта машинотехнической продукции Испании в Россию составляют механические машины и оборудование (промышленные машины общего назначения, сельскохозяйственные, станки, машины специфического назначения, бытовая техника) — 66,1%, а также электрические машины и оборудование (электромоторы, генераторы, трансформаторы, оборудование для подачи и контроля электроэнергии, электропроводка, аккумуляторы, электроосветительное оборудование) — 20,58%. В испанском импорте из России весомую роль играют механические машины и оборудование — 36,9%.

Вопреки тому, что общие показатели внешней торговли Испании с Россией демонстрируют положительную динамику (экспорт увеличился на 1,1%, импорт — на 7,4% за 10 мес. 2003г.), сектор машин и оборудования находится в режиме спада (экспорт уменьшился на 2,7%, импорт — на 9,9%). В ряде направлений отмечается значительное увеличение объема импорта по сравнению с пред. г. В 4 раза увеличился объем поставок в Испанию офисного оборудования и средств информатики. Данный рост произошел не только из-за увеличения денежных объемов торговых операций, но и их количества (оно выросло с 10 до 15). Рост наблюдается в импорте транспортного оборудования, за счет закупок испанцами авиаоборудования и мототехники. Несмотря на то, что количество торговых операций в данной области остается на низком уровне (7 и 5 в течение 10 мес. 2003г. соответственно), данный прогресс можно считать заметным по сравнению с 2002г.

В апр. 2003г. в Мадриде проводился форум «Юг России», в ходе которого было организовано взаимодействие российских и испанских предпринимателей по широкому кругу вопросов. В мае этого же года прошел семинар Ассоциаций судостроительных верфей по обсуждению финансовых схем обновления российского флота. В окт. в Международной донорской конференции по Ираку, проводимой в Мадриде, принимали участие представители МИД России, Союза предприятий нефтяной и газовой промышленности, ФГУП «Техностройэкспорт», компаний «Лукойл», «Стройтрансгаз», «АльфаЭКО».

Проводилась в 2003г. работа по развитию проекта по совместной разработке грузового вагона («Уралвагонзавод») на базе тележки с раздвижной колесной парой системы испанской фирмы «Тальго». Важность указанного проекта заключается в том, что введение в эксплуатацию вагонов со сменной шириной колесной пары позволит соединить Западную Европу, СНГ, Китай и другие азиатские страны в единую железнодорожную систему, не требующую перегрузки товара на границе. Были организованы рабочие встречи руководящего состава «Уралвагонзавода» и фирмы «Тальго» (последняя в сент.) по обсуждению данных проектов. Проводилась работа по организации взаимодействия «Тальго» и компании «Российские железные дороги» в рамках рассмотрения перспектив совместного российско-испанского проекта производства 1000 пассажирских вагонов (80 составов).

В период проведения в Мадриде в нояб. 2003г. ежегодной международной выставки «Симо-2003», в работе которой при содействии министерства промышленности, науки и технологий РФ и Международного союза приборостроителей и специалистов по информационным технологиям принимали участие 8 российских научно-технологических фирм и объединений. Были организованы переговоры на российском стенде руководства испанской Ассоциации предприятий электронной промышленности телекоммуникаций (Asimelec), представляющей 170 испанских предприятий. Особый интерес вызвала двусторонняя проработка инициативы по созданию российско-испанского портала по трансферу технологий, изучение возможности внедрения в отдельных регионах Испании ряда телекоммуникационных проектов — беспроводных сетей с использованием привязных аэростатов, оптических атмосферных линий с использованием инфракрасных модемов (ИППИ РАН), а также, в соответствии с предварительно достигнутой договоренностью, поставки в Испанию системы T-FLEX CAD (Топ Системы). Систематическое участие в данной выставке российских производителей высокотехнологичной продукции и программного обеспечения позволило ряду российским компаниям, «Парагон», «Истра софт», «Мультимедиа Технологии», «Диалог наука» выйти на испанский рынок.

Компания «Кампофрио» осуществляет программу дополнительных капиталовложений в действующее в Москве предприятие «Кампомос», которое ежегодно увеличивает объемы выпускаемой мясной продукции и ведет активную работу по совершенствованию дистрибуторской сети. «Кампомос» завершает строительство нового дистрибуторского центра и планирует поднять уровень

продаж на 10-15%. В 2002г. объем продаж готовой продукции предприятия достиг 123 млн.долл. Число занятых на совместном предприятии 2 тыс. чел. (по данному показателю «Кампомос» входит в число 200 крупнейших российских компаний). Дополнительные инвестиции в действующее производство в 2002-03гг. достигли 13,5 млн.долл.

Руководство компании «Кампофрио», после ухода компании с рынков Аргентины и Доминиканской Республики, особое внимание будет уделяться странам Восточной Европы. Имеются планы распространения действующего проекта на другие российские регионы.

Группа «Чупа-Чупс» также рассматривает российский рынок в качестве одного из приоритетных. Начиная с 1991г. филиал группы — ООО «Чупа-Чупс-Рус» (ранее ЗАО «Нева-Чупа-Чупс») — выпускает карамель на палочке, рулеты и жевательную резинку. Группа владеет двумя фабриками в Санкт-Петербурге, на которых занято 500 чел. Выпускаемая продукция реализуется не только на российском рынке, но и поставляется в страны СНГ. На начало 2003г. общий объем инвестиций группы «Чупа-Чупс» в нашей стране достигал 15,4 млн долл.

Товарные знаки «Чупа-Чупс», «Сминт» и «Торнадо» хорошо известны российскому потребителю, а ООО «Чупа-Чупс» является несомненным лидером на российском рынке изделий на основе сахара. ООО «Чупа-Чупс-Рус» испытывает трудности, связанные с нарушением отдельными российскими фирмами прав промышленной собственности, принадлежащих группе «Чупа-Чупс». Однако вынесенные министерством РФ по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства решения по жалобе испанского инвестора в отношении случаев недобросовестной конкуренции вселяют в руководство группы оптимизм. Президент «Чупа Чупс» Хавьер Бернат высоко оценил значение недавно принятых и вступивших в силу поправок к закону РФ «О товарных знаках, знаках обслуживания и наименованиях мест происхождения товаров» от 23.09.92г.

Компания «Препарадос Алиментисиос» начала коммерческую деятельность в России в 1993г., а в 1998г. в Нижегородской обл. было пущено в эксплуатацию предприятие по изготовлению бульонов и супов быстрого приготовления «Гальина Бланка». Спрос на выпускаемую продукцию постоянно растет и предприятие, на котором занято 200 чел., несколько лет работает в 3 смены. Наряду с расширением действующих производственных мощностей ведется активная работа по освоению новых рынков сбыта. Продукция действующего в России предприятия поставляется в Белоруссию, Украину, Молдавию, Азербайджан, Казахстан. В Минске открыто представительство предприятия, основной целью деятельности которого является формирование и совершенствование сбытовой сети. Дополнительные инвестиции направляются на выпуск новых видов изделий, в т.ч. соусов, пюре и паст. Несмотря на то, что предприятию приходится выдерживать конкуренцию в России со стороны «Нестле» и «Юнилевер», выпускаемая им продукция занимает ведущие позиции на российском рынке: бульоны — 1 место (60% рынка), супы — 2 место (25%).

Испанский консорциум «Энтер» завершил в 2003г. оснащение производственно-складского комплекса в Реутове (Московская обл.) позволяю-

шее организовать многоярусное складирование и ведение учета и контроля грузов в режиме on-line. Общая площадь складских помещений составляет 2800 кв.м. Первоначально «Энтер» имел своей целью оказание содействия испанским фирмам — участникам консорциума в осуществлении коммерческих операций с российскими партнерами (оказание услуг, связанных с прохождением таможенных процедур, складированием и обработкой поступающих грузов, передачей товара российскому клиенту, обеспечением юридического сопровождения коммерческих операций). Однако, подавляющее большинство клиентов комплекса составляют другие предприятия и компании, в т.ч. и российские. В 2003г. полезная загрузка комплекса составила 80%.

В 1997г. испанская фирма «Асейтес Борхес Понт» приобрела 75% акций элеватора в г.Кропоткине (Краснодарский край). На базе указанного производства инофирма занимается изготовлением муки, полуфабрикатов, предоставляет услуги по очистке и розливу подсолнечного масла, а также сушке и хранению зерновых. «Асейтес Борхес Понт» владеет 94,5% акций элеватора в Кропоткине.

Продолжает активную деятельность на российском рынке испанская группа «Нутрекспа», которая совместно с российской компанией «Информ-Пром» занимается расфасовкой какао под товарным знаком «Кола-Као» на предприятии в г.Касимове (Рязанская обл.).

В трудном финансовом положении оказался инвестиционный проект в г.Мелеузе (Башкортостан), в котором участвует крупнейшая испанская компания по изготовлению спортивной одежды и обуви «Кельме». Одной из причин затрундений, которые испытывает комбинат «Башкельме» (годовая производственная мощность — 900 тыс. пар спортивной обуви, 200 тыс.ед. спортивной одежды, 700 т. обувного клея, изготовление комплектующих для производства 4 млн. пар обуви), является сложная ситуация, создавшаяся для самого инвестора. Вывод доклада группы экспертов, подготовленного по распоряжению судебных органов г.Эльче (в этом городе находится основной офис испанской компании), сводится к тому, что на начало июля 2003г. «Кельме» находилась на грани «технического банкротства». Убытки компании достигли 32 млн.евро. Среди причин возникновения столь значительных убытков выделяют проведение инвестиционных операций в России, Белоруссии и Бразилии.

Растет интерес к российскому рынку со стороны испанских производителей верхней одежды. Так, группа «Манго» уже располагает 13 магазинами в России. В планах ведущей испанской группы по пошиву готовой одежды «Индитекс», открывшей в Москве свои магазины, — распространение торговой сети на другие регионы РФ. Этой группе принадлежат такие модные марки одежды, как Zara, Massimo Dutti, Pull and Bear, Bershka, Oysho, Stradivarius, Kiddy's Class. В 2002г. испанская компания достигла впечатляющих финансовых результатов: ее оборот составил 3,9 млрд.евро, а чистая прибыль достигла 438 млн.евро. Группа «Индитекс» располагает сетью из 1700 магазинов модной одежды в 50 странах.

По данным испанской таможенной статистики, страны СНГ (без учета России) занимают очень незначительное место во внешней торговле

Испании. В 2003г. объем испанского товарооборота с этой группой стран достиг 786 млн.евро, что составляет чуть меньше 0,3% в общем товарообороте Испании (в пред.г. — 0,4%).

Испанский экспорт в страны СНГ в 2003г. оценивается в 234 млн.евро, импорт — 552 млн.евро.

По сравнению с 2002г. отмечается рост суммарного экспорта Испании в эту группы стран в 1,35 раза, в 1,5 раза сократился импорт.

Основные торговые партнеры Испании среди стран СНГ (без РФ), в млн.евро

	Испанский импорт			Испанский экспорт		
	2001г.	2002г.	2003г.	2001г.	2002г.	2003г.
Украина.....	269	538,9	247,4	62,7	93,5	127,5
Казахстан.....	43	113,3	189,5	11	20,4	45,9
Белоруссия.....	9,2	37,3	41,4	12,7	20,4	23,5
Грузия.....	103	30,2	26,7	5,4	7,4	9,5
Азербайджан.....	7,1	29,9	2,9	2,9	8,7	10,5

Лидирующей среди стран СНГ в торговле с Испанией является Украина, имеющая сравнительно большие объемы и разнообразную структуру товарного экспорта и импорта. На нее приходится 48% товарооборота всех стран СНГ (без учета России) с Испанией. Основу украинского экспорта составляют хлебные злаки, минеральное топливо, чермет, медь. Большая часть испанского экспорта представлена изделиями из керамики, транспортными средствами, продтоварами и оборудованием, стройматериалами. Объемы украинского экспорта в Испанию, претерпевшие существенные изменения в 2003г. во многом благодаря испанским закупкам зерновых (54% от общей суммы всех экспортных операций), в 2003г. вновь вернулись на уровень 2001г.

Из среднеазиатских стран можно выделить Казахстан, заметно опережающий своих соседей по объемам торговли с Испанией (235 млн.евро). 72% объема поставок в Испанию из этой страны составляют минеральное топливо, 25% — чермет и свинец. В 2003г. увеличился в 2,2 раза испанский экспорт, 50% от его объема составила статья «ж/д техника», которая ранее отсутствовала в структуре экспорта.

Среди других стран СНГ также выделяется Белоруссия (товарооборот 64,8 млн.евро). Заметную роль в ее экспорте в Испанию играют чермет и минеральное топливо.

Основой товарооборота Азербайджана традиционно являлась нефть (90% экспорта в Испанию). Однако в 2003г. объемы экспорта этого вида топлива сократились в 4,5 раза.

Объем товарооборота между Испанией и Грузией несколько вырос в 2003г. в основном за счет увеличения испанского экспорта. Объемы грузинского экспорта в Испанию, основу которого составляют минеральное топливо, нефть и продукты их перегонки, ежегодно снижаются.

Кредиты с Россией

Важными вопросами испанско-российского валютно-кредитного режима являются: поиск и принятие мер по улучшению условий финансирования российско-испанского торгово-экономического сотрудничества; поиск путей урегулирования российского долга бывшего СССР перед Испанией; привлечение испанских инвестиций в экономику России; проработка возможностей создания совместных банковских структур, страховых компаний, гарантийных фондов.

Необходимо отметить определенное повышение активности как российских, так и испанских банков в области обслуживания российско-испанской торговли в 2003г., причем речь идет не только о банках, которые уже достаточно длительное время осуществляют эту деятельность, но и банках впервые заявивших о своем интересе к двустороннему сотрудничеству.

В фев. 2003г. третий по значению банк Испании — «Каха де Мадрид» сообщил о готовности банка к сотрудничеству с российскими банками в области обслуживания российско-испанских торговых операций и намерении направить для этого своих представителей в Россию. А уже в мае 2003г. между «КМБ Банком» (Россия) и испанским банком «Банкаха» было подписано соглашение о сотрудничестве в области обслуживания внешнеторговых операций между двумя странами, взаимном обслуживании клиентов банков в обеих странах, обмене информацией. В соответствии с достигнутой между банками договоренностью лимит одного кредита составляет 500 тыс. евро. Осуществлено несколько операций по кредитованию российско-испанской торговли в рамках указанного соглашения.

В фев. 2003г. ОАО «Россельхозбанк» провел первый раунд переговоров с банком BBVA и Испанской компанией страхования экспортных кредитов (CESCE) относительно финансовых условий операции по импорту испанского промышленного оборудования в Россию.

В апр. 2003г. крупнейший коммерческий банк Испании BBVA открыл Внешторгбанку России кредитную линию в 100 млн.долл. для финансирования российского импорта протомаров и услуг из Испании. Первым реализованным в рамках этой линии проектом был кредит ЗАО «Микояновский мясокомбинат» на 1,1 млн.долл. на срок 5 лет на поставку оборудования фирмой «Металки-мия».

27 июня 2003г. в Москве между Внешторгбанком России и CESCE было подписано соглашение о сотрудничестве, предусматривающее страхование кратко-, средне- и долгосрочных экспортных кредитов для финансирования поставок испанских товаров и услуг в Россию, а также инвестиционных проектов испанских компаний в России.

В окт. российский «Нацпромбанк» подписал соглашение о сотрудничестве с «Банко Сабадель».

Российское авиастроительное предприятие «Салют» вело переговоры в банке BBVA и CESCE относительно условий кредитования закупок российским предприятием высокотехнологичных станков испанского производства. В конечном счете были подписаны контракты на поставку нескольких станков на условиях, приемлемых для российского заказчика.

Российско-испанское валютно-кредитное сотрудничество имеет очевидные перспективы благодаря пониманию широким кругом испанских банкиров и предпринимателей факта улучшения экономического положения в России и создания благоприятного делового климата в нашей стране, а также ввиду наличия большого числа реальных, серьезных и достаточно выгодных инвестиционных проектов в России.

Существенно активизировало состояние валютно-кредитного сотрудничества проведение в Мадриде инвестиционных семинаров «Юг Рос-

сии-2003» в апр. 2003г. и «Финансовые схемы поддержки обновления российского флота» в мае 2003г., а также IV заседания МПК по экономическому и торговому сотрудничеству в янв. 2004г.

Значительное число испанских предпринимателей и банкиров, принимавших участие в этих форумах, ознакомились с конкретными инвестиционными проектами, намеченными к реализации в различных секторах экономики нашей страны, а также с общими условиями иностранного инвестирования в России.

В 2003г. также активизировалась двусторонняя деятельность по поиску путей урегулирования российского долга перед Испанией. Эта деятельность ведется по двум основным направлениям: выработка документов, определяющих техническую схему проведения операций по конверсии части долга бывшего СССР перед Испанией в инвестиции и погашение части долга поставками российских товаров (осуществлявшаяся минфином России и минэкономки Испании), с одной стороны, и изучение возможности реализации второго варианта (погашение долга поставками товаров) путем поставки корпусов судов и вагонов российского производства. Ожидается, что качественный сдвиг в этой деятельности может произойти в 2004г.

В отличие от предшествующего года, в 2003г. положение с новыми инвестициями испанских фирм, действующих на российском рынке, значительно улучшилось. К сожалению, в 2003г. не получила практического воплощения деятельность по проработке возможностей создания совместных банковских структур, страховых компаний, гарантийных фондов.

Статистика

Испания-Армения

Код	тыс. евро
Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,48 раза	
69	Изделия из керамики.....1282
17	Сахарные изделия и конфитюр966
20	Продукты из овощей622
21	Разные пищевые продукты232
94	Мебель, постельные принадлежности, матрасы и т.п.285
85	Электрич. машины и оборудование299
	Прочие.....1473
	Итого5159
Импорт по сравнению с 2002г. увеличился в 2,1 раза	
44	Древесина, древесные изделия, дрв. уголь.....36
72	Чермет831
03	Рыба, моллюски.....628
	Прочие79
	Итого1574

Испания-Азербайджан

Код	тыс. евро
Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,2 раза	
73	Изделия из чермета.....2803
69	Изделия из керамики.....1787
85	Электрич. машины и оборудование1402
15	Жиры и масла животного и раст. происхождения.....1373
94	Мебель, постельные принадлежности, матрасы и т.п.529
21	Пищевые продукты511
30	Фарм. продукция522
	Прочие.....1580
	Итого10507

Импорт по сравнению с 2002г. сократился в 4,6 раза

27	Минеральное топливо, мин. масла.....	5676
29	Органические хим. соединения.....	221
08	Съедобные плоды и орехи.....	289
	Прочие.....	272
	Итого.....	6458

Испания-Белоруссия

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,15 раза

39	Пластмассы и изд. из пластмассы.....	2112
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	4413
08	Съедобные плоды и орехи.....	3104
87	Автомобили и тракторы.....	1054
32	Экстракты дубильные и красильные, красители и т.д.....	2277
85	Электрич. машины и оборудование.....	1051
64	Обувь, гетры и аналогичные изделия.....	693
	Прочие.....	8803
	Итого.....	23504

Импорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,1 раза

27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки.....	12976
72	Чермет.....	21774
10	Хлебные злаки.....	268
44	Дерево, древ. уголь.....	1260
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	515
	Прочие.....	4582
	Итого.....	41375

Испания-Грузия

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,28 раза

15	Жиры и масла животного и раст. происхождения.....	1629
69	Изделия из керамики.....	1699
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	517
20	Продукты переработки овощей, фруктов, орехов.....	1096
87	Автомобили и тракторы.....	182
	Прочие.....	4371
	Итого.....	9494

Импорт по сравнению с 2002г. сократился в 1,13 раза

27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки.....	16524
31	Удобрения.....	4297
72	Чермет.....	2097
22	Напитки, алкогольные ликеры, уксус.....	1600
44	Дерево, древ. уголь.....	793
	Прочие.....	1389
	Итого.....	26700

Испания-Казахстан

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 2,25 раза

86	Ж/д машины и материал для ж/д путей.....	28722
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	2230
69	Изделия из керамики.....	996
15	Жиры и масла животного и раст. происхождения.....	1201
85	Электрич. машины и оборудование.....	1777
94	Мебель, постельные принадлежности, матрасы и т.п.....	2240
40	Каучук и изделия.....	733
	Прочие.....	8021
	Итого.....	45920

Импорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,67 раза

27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки.....	1136664
72	Чермет.....	37197
78	Свинец и изделия.....	10751
10	Хлебные злаки.....	4054
	Прочие.....	782
	Итого.....	189448

Испания-Киргизстан

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,3 раза

21	Разные пищ. продукты.....	2292
69	Изделия из керамики.....	241
29	Продукты орг. химии.....	136
94	Мебель, постельные принадлежности и матрасы.....	110
	Прочие.....	156
	Итого.....	935

Импорт по сравнению с 2002г. сократился в 18 раз

51	Шерсть, шерстяные нити.....	158
81	Прочие недргоценные металлы и металлокерамика.....	54
42	Изделия из кожи.....	26
61	Вязаные вещи.....	25
	Итого.....	262

Испания-Молдова

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,25 раза

69	Изделия из керамики.....	1005
20	Продукты переработки овощей, фруктов, орехов.....	783
85	Электрич. машины и оборудование.....	138
95	Игрушки, товары для отдыха и спорта.....	237
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	1806
	Прочие.....	2397
	Итого.....	6366

Импорт по сравнению с 2002г. сократился в 1,4 раза

72	Чермет.....	15733
08	Съедобные плоды и орехи.....	515
12	Масляные семена и плоды.....	439
62	Одежда из тканей.....	963
23	Продукты питания для животных.....	346
	Прочие.....	309
	Итого.....	18305

Испания-Таджикистан

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. сократился в 7,2 раза

84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	166
21	Разные пищ. продукты.....	77
69	Изделия из керамики.....	227
94	Мебель, постельные принадлежности и матрасы.....	7
	Прочие.....	0
	Итого.....	277

Импорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,4 раза

52	Хлопок.....	1955
85	Электр. машины и оборудование.....	81
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	82
	Прочие.....	1
	Итого.....	2119

Испания-Туркмения

Код тыс.евро

Экспорт по сравнению с 2002г. сократился в 1,2 раза

73	Изделия из чермета.....	627
21	Разные пищ. продукты.....	241
17	Сахар и конфитюр.....	66
32	Экстракты дубильные и красильные, красители и т.д.....	35
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....	20
29	Продукты орг. химии.....	62
	Прочие.....	356
	Итого.....	1341

Импорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,3 раза

27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки.....	10150
62	Одежда их ткани.....	397
52	Хлопок.....	96
	Прочие.....	0
	Итого.....	10644

Испания-Узбекистан		25	Соль, известь, цемент, камень.....896843.....38,4	
Код	тыс.евро	27	Минеральное топливо (нефть, уголь).....12787115.....2160	
Экспорт по сравнению с 2002г. сократился в 2,7 раза		28	Неорг. химия.....16171.....12,2	
73	Изделия из чермета.....370	29	Орг. химия.....2449.....2,2	
40	Каучук, резина и изделия.....662	31	Удобрения.....306578.....35,6	
85	Электрич. машины и оборудование.....456	38	Прочие химтовары.....13309.....1,2	
69	Изделия из керамики.....386	40	Каучук и изделия.....5280.....5,1	
30	Фарм. продукция.....352	41-42	Кожсырье и изделия.....3990.....9,5	
48	Бумага и картон, продукция целлюлозной промышленности.....1355	44	Древесина и изделия.....82293.....28,8	
	Прочие.....3747	47-48	Целлюлоза, бумага и картон.....18000.....7,8	
	Итого.....3747	52	Хлопок.....1456.....2,9	
Импорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,11 раза		54	Хим. нити.....807.....1,3	
52	Хлопок.....7293	71	Драг. и полудраг. камни.....5,1.....81,4	
14	Раст. материалы для изготовления плетеных изд.....218	72	Чермет.....1950232.....300,5	
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....152	75	Никель и изделия.....8850.....82	
	Прочие.....99	76	Алюминий.....30171.....39,2	
	Итого.....7762	84	Котлы и котельное оборудование.....777.....1,5	
Испания-Украина		85-87	Машины, оборудование и транспорт.....671.....2,3	
Код	тыс.евро	94	Мебель.....1002.....1,6	
Экспорт по сравнению с 2002г. увеличился в 1,36 раза		99	Прочие необозначенные товары.....56,1	
69	Изделия из керамики.....23832	Российский импорт		
87	Автомобили и тракторы.....16594		тонн	млн.евро
84	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и их части.....14288	Всего	798,4	
22	Напитки, алкогольные ликеры, уксус.....6847	02	Мясо.....	73600.....49,4
85	Электр. машины и оборудование.....5981	03	Рыба и морепродукты.....	9636.....9,6
94	Мебель, постельные принадлежности, матрацы и т.п.....4446	07-08	Овощи и фрукты.....	67006.....38
34	Моющие средства.....941	13	Шеллак природный, смолы.....	2300.....12,9
39	Полимерные материалы, пластмассы и изделия.....3805	15	Жиры и масла животные и раст.....	5423.....11,7
95	Игрушки, игры и спортивный инвентарь.....3793	16	Изделия из мяса и рыбы.....	5303.....12,8
32	Экстракты дубильные и красильные, красители и т.д.....2255	38	Прочие химтовары.....	4630.....7,8
29	Органические хим. соединения.....1849	39	Изделия из пластмассы.....	14714.....36,3
21	Разные пищ. продукты.....688	40	Каучук и изделия.....	3595.....8,6
38	Прочие хим. продукты.....1177	41-42	Кожсырье, изделия из кожи.....	3995.....2,2
13	Шеллак, природный неочищенный, смолы и раст. соки.....1776	43	Мех и изделия.....	25.....2,3
40	Каучук, резина и изделия из них.....1270	44	Древесина и изделия.....	6461.....10,5
52	Хлопок.....1120	45	Пробка и изделия.....	750.....3,5
	Прочие.....36820	48	Бумага и картон.....	11207.....20,4
	Итого.....127482	49	Полиграфия.....	576.....1,8
Импорт по сравнению с 2002г. сократился в 2,18 раза		51	Шерсть.....	67.....1,2
10	Хлебные злаки.....17829	52	Хлопок.....	551.....3,7
27	Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки.....63932	54	Хим. нити.....	245.....3,1
72	Чермет.....11393	55	Хим. волокна.....	270.....6
74	Медь.....13064	59	Текстиль.....	240.....2,8
28	Продукты неорг. химии, редкозем. металлы, изотопы.....26777	61	Трикотажные изделия.....	166.....7,4
25	Соль, сера, земли и камень, известняк, цемент.....18205	62	Текстильная одежда.....	222.....10,9
38	Прочие химические продукты.....17736	63	Прочие текстильные изделия.....	277.....1,8
15	Жиры и масла животного и раст. происхождения.....21668	64	Обувь.....	429.....13,3
44	Дерево, дрв. уголь.....13486	68	Камень, гипс, цемент.....	3390.....2,5
07	Овощи, съедобные корнеплоды и клубнеплоды.....1586	69	Керамика.....	102834.....57,9
41	Необработанные шкуры и кожа.....7375	70	Стекло.....	1650.....5,8
99	Резервная статья.....5403	71	Драгоценные и полудрагоценные камни.....	1.....3,2
12	Масленичные семена и плоды.....13882	72-73	Чермет и изделия.....	10783.....24,2
29	Органические хим. соединения.....2246	74	Медь и изделия.....	365.....2,1
73	Изделия из чермета.....13064	76	Алюминий и изделия.....	2581.....8,5
	Прочие.....745	82-83	Инструменты и металлоизделия.....	1693.....11,7
	Итого.....247365	84	Котлы и котельное оборудование.....	13946.....92,1
Внешняя торговля России и Испании в 2003г.		85	Машины и оборудование.....	4713.....29,2
Российский экспорт		87	Наземный транспорт (кроме ж/д).....	5123.....23,8
	тонн	90-91	Оптика, волокна оптические.....	240.....7,6
	млн.евро	94	Мебель.....	8417.....55,8
Всего	2920	95	Спортивный инвентарь, игры, игрушки.....	1140.....22,2
03	Рыба и морепродукты.....10213.....20,2	96	Материалы для резьбы (кость).....	120.....1,5
07-08	Овощи и фрукты.....9774.....1,6	99	Прочие (необозначенные) товары.....	162,1
10	Зерновые.....242879.....20,8			
22	Алкогольные и безалкогольные напитки.....1574.....3,3			
23	Остатки (отходы) пищ. промышленности.....19480.....1,6			

Представительства

www.spain.polpred.ru Иностранцы физ. и юрлица. Виза, таможня, право на работу. Экспортные сделки с Россией

ГОСУЩРЕЖДЕНИЯ: **www.casareal.es** Королевская семья; **www.congreso.es** Парламент; **www.map.es, www.mpr.es** Правительство; **www.mae.es** МИД; **www.aenor.es** Ассоциация по сертификации; **www.mec.es** Минкультуры; **www.mde.es, www.ejercito.es** Минобороны; **www.min.es** Минпромэнерго; **www.meh.es, www.mcx.es** Минэкономики; **www.buscamed.com, www.medspain.com, www.virtualer.com** Медицина; **www.buildnet.com** Строительство; **www.puntolog.com** Промышленность; **www.startmag.com, www.windx.com, www.borland.es, msdn.windx.com** Информатика; **www.icex.es** Институт внешней торговли; **www.cofides.es** Финансирование развития; **www.escamaras.es** Совет торг. палат; **www.cesce.es** Страхование экспортных кредитов; **www.defex.es** Экспорт вооружений; **www.inta.es** Аэрокосмические исследования; **www.ine.es** Статистикат; **www.cert.fnmf.es** Монетная фабрика; **www.guardiacivil.org** Гражд. гвардия; **www.boe.es** Госбиллетень; **www.la-moncloa.es** Сайты; **www.tribunalconstitucional.es** Конституционный суд; **www.mma.es** Экология; **www.mfom.es** Транспорт; **www.mtas.es** Минтруда; **www.mju.es** Минюст; **www.geo.ign.es** Аэрокосмические технологии; **www.inm.es** Метеорология; **www.ine.es** Статистика; **www.aeat.es** Таможня; **www.extrajeria.info** Иммиграция; **www.spainhouse.com, www.vendir.com** Недвижимость
ЭКОНОМИКА: **www.bloomberg.com/esp, www.economyweb.com, www.expansiondirecto.com, www.patagon.com, www.bolsa.msn.es, www.megabolsa.com, www.invertia.com, www.acent.com, www.camerdata.es, www.cscamaras.es** Экспортеры и импортеры; **www.amec.es** Содействие экспорту; **www.ifema.es** Круглогодичная ярмарка; **www.aeci.es** Агентство межд. сотрудничества; **www.bolsamadrid.es** Фондовая биржа Мадрида; **www.meffrv.es** Фьючерсная биржа
БАНКИ: **www.bde.es** Центробанк; **www.bs.ch.es** Banco Santander; **www.lacaixa.es, www.cajaespana.es, www.openbanc.es, www.bde.es, www.argentaria.es, www.bancasabadell.com, www.cajamadrid.es, www.citibank.es, www.bbv.es**

ПРЕДПРИЯТИЯ ВПК: **www.arpaemc.com, www.enbazan.es, www.aisa.es, www.santa-barbara.sa.es, www.amper.es, www.espelsa.es, www.indra.es, www.sainsel.es, www.isdefe.es, www.cimsa.com, www.jomip-sa.es, www.scp-sa.es, www.gontrailer.com, www.aerlyper.com, www.casa.es, www.instalaza.es, www.askin.es, www.gmv.es, www.ryma.com, www.gtd.es, www.sener.es, www.fecsa.net, www.sintersa.es, www.itp.es**
ОБРАЗОВАНИЕ: **www.mec.es** Минвуз; **www.aeci.es** Agencia Espanola de Cooperacion Internacional; **www.cedex.?s** Centro de Estudios ? Experimentacion de Obras Publicas; **www.bde.es** Centro de Formacion del Banco de Espana; **www.iglobal.es** Centro Internacional de Lengua ? Cultura Espanolas; **www.eurart.es** Colegio de Estudios Hispánicos; **www.colegiointernacionalalicante.com** Colegio Internacional Alicante Coop.V; **www.ausi-asmarch.com** Colegio Internacional Ausias March; **www.cunef.es** Colegio Universitario de Estudios Financieros; **www.fulbright.es** Comision Fulbright de Intercambio Cultural, Educative; **www.iata.csci.es** Instituto de Agroquimica y Tecnologia de Alimentos; **www.ccma.csic.es** Ciencias Medioambientales; **www.cenim.csic.es** Investigaciones Metalurgicas; **www.csic.es** Escuela Superior de Cerveza; **www.iai.csic.es** Automatica Industrial; **www.icv.csic.es** Institute de Ceramics y Vidrio; **www.csic.es** Tecnologia de Polimeros; **www.csie.es** Ciencias de la Construcción «EduardoTorroja»; **www.csic.es** Estudios Documentales e Historicos sobre la Ciencia; **www.csic.es** Filologia; **www.csic.es** Investigaciones Biomedicas; **www.csic.es** Grasa y sus Derivados; **www.incar.csic.es** Instituto Nacional del Carbon; **www.ciee.org** Educational Exchange; **www.languagecourse.net** Don Quijote; **www.easp.es** Escuela Andaluza de Salud Publica; **www.eae.es** Escuela de Administracion de Empresas; **www.eada.es** Escuela de Alta Direccion y Administracion; **www.eoi.es** Escuela de Organizacion Industrial; **www.isciii.es** Escuela Nacional de Salud; **www.esade.es** Escuela Superior de Administracion; **www.euetii.upc.es** Escuela Superior de Tenena; **www.ortcgaygasset.edu** Fundacion «Ortega y Gasset»; **www.cidob.es** Fundacion CIDOB; **www.mapfre.com** Fundacion MAPFRE Estudios; **www.fue.es** Fundacion Universidad-Empresa; **www.iecat.net** Instituto d'Estudis Catalans; **www.iamz.ciheam.org** Instituto Agronomico Mediterraneo de Zaragoza; **www.ucm.es** Instituto de Empresas; **www.ieec.fcr.es** Instituto de Estudios Espaciales de Catalunya; **www.impiva.es** Instituto de la Pequena y Mediana Industria de la Generalidad Valenciana; **www.sc.ehu.es** Instituto Internacionai de Sociologia Juridica de Onati; **www.inap.map.es** Instituto Nacional de Administracion Publica; **www.inia.es** Institute Nacional de Investigacion y Tecnologia Agraria y Alimentaria; **www.rtve.es** Institute Oficial de la Radio Television Espanola; **www.iqs.url.es** Instituto Quimico de Sarria; **www.ieo.es** Instituto Espanol de Oceanografia; **www.ief.es** Instituto de Estudios Fiscales; **www.mex.es** Secretaria de Estado de Comercio y Turismo; **www.uax.es** Universidad Alfonso X el Sabio; **www.nebrija.com** Universidad Antonio de Nebrija; **www.uab.es** Universidad Autonoma de Barcelona; **www.uam.es** Universidad Autonoma de Madrid; **www.ucjc.edu** Universidad Camilo Jose Cela; **www.ucm.es** Universidad Complutense de Madrid; **www.uah.es** Universidad de Alcalá de Henares; **www.sri.ua.es** Universidad de Alicante; **www.ub.es** Universidad de Barcelona; **www.uca.es** Universidad de Cadiz; **www.unican.es** Universidad de Cantabria;

www.deusto.es Universidad de Deusto; **www.ugr.es** Universidad de Granada; **www.uhu.es** Universidad de Huelva; **www.udc.es** Universidad de La Coruna; **www.unirioja.es** Universidad de La Rioja; **www.ulpgc.es** Universidad de Las Palmas de Gran Canaria; **www.unileon.es** Universidad de Leon; **www.uma.es** Universidad de Malaga; **www.um.es** Universidad de Murcia; **www.unav.es** Universidad de Navarra; **www.uniovi.es** Universidad de Oviedo; **www.usal.es** Universidad de Salamanca; **www.usc.es** Universidad de Santiago de Compostela; **www.us.es** Universidad de Sevilla; **www.uv.es** Universidad de Valencia; **www.uva.es** Universidad de Valladolid; **www.uvigo.es** Universidad de Vigo; **www.unizar.es** Universidad de Zaragoza; **www.chu.es** Universidad del Pais Vasco; **www.fvitoria.com** Universidad Francisco de Vitoria; **www.uimp.es** Universidad Internacional Menendez Pelayo; **www.uniara.ua.es** Universidad Internacional de Andalucia; **www.uned.es** Universidad Nacional de Educacion a Distancia; **www.upc.es** Universidad Politecnica de Catalunya; **www.upv.es** Universidad Politecnica de Valencia; **www.upf.es** Universidad Pompeu Fabra; **www.upco.es** Universidad Pontificia de Comillas; **www.url.es** Universidad Ramon Llull; **www.ceu.es** Universidad San Pablo CEU; **www.usek.es** Universidad SEK; **www.urjc.es** Universidad Rey Juan Carlos; **www.uned.es/aiesad** Asociacion Iberoamericana de Educacion Superior a Distancia; **www.world-tourism.org** World Tourism Organization

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

ТУРИЗМ: **www.nunimadrid.es, www.terra.es, www.yupimsn.com, www.bcn.es, www.madrid.org, www.idj.be, lanetro.com, www.espagne.info-tourisme.com, www.tourspain.es, www.spanair.com** Авиакомпания; **www.intercampign.com, www.ferh.es** Отели

ПОРТАЛЫ ОБЩЕГО НАЗНАЧЕНИЯ: **www.pobladores.com, www.ciudadfutura.com, www.commm.com, www.paisvirtual.com, www.bne.es** Библиотека НА РУССКОМ ЯЗЫКЕ: **www.espana.ru, www.espanol.boom.ru, www.ibiza.ru, www.hispanidad.sp.ru, www.espania.narod.ru, www.sier-ranevada.ru, www.flamenco.ru;**

РОСУЩРЕЖДЕНИЯ

ПОСОЛЬСТВО РФ В МАДРИДЕ (+АНДОРРА)

КАМЫНИН Михаил Леонидович, **КЛИМЕНКО** Юрий Николаевич • Madrid, C.I Velazquez 155, (3491) 562-2264, 411-2524, -0807, ф. 562-9712, embues@infonegocios.es, **www.spain.mid.ru** • КОНС. ОТД. 411-2957, ф. 562-7830, телекс (52) 47677 KOSU E, consmd@arrakis.es

ТОРГПРЕДСТВО В МАДРИДЕ

ЕВДОКИМОВ Анатолий В. • 28002 Мадрид, Альфонсо Родригес Сантамария 18, (34) 91/ 562-4449, 411-1900, ф.-1950, delcom@tele-line.es, **www.inter-biz.net**

ГЕНКОНСУЛЬСТВО В БАРСЕЛОНЕ

КАЗИМИРОВ Дмитрий Владимирович • 08034 Barcelona, av. Pearson 34, (3493) 280-5432, -0220, ф.-5541, телекс (52) 97713 URSS E, consulado-ruso@retemail.es, **www.personal.iddeo.es**

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РФ

ПОСОЛЬСТВО (12.10)

121069 М., Бол. Никитская 50/8, **(095) 202-2161**, -2180, -2610, 241-8786, ф. 200-1230, телекс 413220 SPAIN SU, embespru@mail.mae.es, **www.ispania.aha.ru** • **ВОЕН. АТАШАТ** 202-2610, 291-3773, agredmos@aha.ru • **КОНС. ОТД.** (пн.-чт. 9-15), 202-3210, 937-5627, -8, -9, ф.-6, consespmos@mail.mae.es • **ТОРГ. ОТД.** 125000 М., Воздвиженка 4/7, корп. 2, эт. 3, 783-9281, -2, -4 до -7, телекс 413900 OFCOM SU, buzon.official@moscu. ofcomes.mcx.es • **ОБРАЗОВАНИЕ** 787-7245, asesoriaeducacion.ru@correo.mec.es • **ТУРИЗМ** Тверская 16/2, эт. 6, 935-8399, ф.-6, moscu@tourspain.es • **АПК, РЫБА** 956-3145, 202-2161, ф. 956-6342, consej@aha.ru • **СМИ** 956-6346, ф.-5, **www.aha.ru/ ispan**, ispan@aha.ru • **Хосе Мария РОБЛЕС ФРАГА** (Jose Maria ROBLES FRAGA, посол, 291-89-83), **Хосе Родригез МАЙАНО** (Jose Rodrigues MOYANO, министр, советник, 291-5165), **Эрмилио МОРАЛЕС ФЕРНАНДЕС** (Herminio MORALES FERNANDEZ, министр), **Хорхе Дель РЕЙ ПАНТИН** (Jorge Del Rey PANTIN, атташе оборонб 956-3380), **Карлос ГОМЕС ГАРСИА** (Carlos GOMES GARCIA, советник), г-жа **Клара ГУСМАН** (Clara GUSMAN, советник), **Мария Долорес ВИСЕНТЕ** (Maria Dolores VISENTE, атташе, dolores@cityline.ru), **Артуру ОРТИС АРДУАН** (Arturo ORTIZ ARDUAN, советник, 935-8399), **Себастьян ФРАЙЛЕ** (Sebastian FRAYLE, советник), **Антонио Фернандес-Масарамброс БЕРНАБЕУ** (Antonio Fdez.-Mazarambros BERNANBEU (советник, 202-2538)

КОНСУЛЬСТВО (Почетное, без права выдачи виз)

191002 С.-П., Владимирский пер. 11, (812) 325-8470, ф.-8177 • Луис Альберто Родригес БЛАНКО (Luis Aberto Rodrigues BLANKO, консул)

ИНОФИРМЫ В РОССИИ

VERA METALLURGICA

Металлопродукция • 109147 М., Рогожский Вал 15, **(095) 737-5201**, ф.-3257, vkotich@sitec.ru, **Виталий Витальевич Коротич** • Av-da., Maisonnave 7, 30, 03003 Alicante, 3496 513-4700, ф.-1, verametallurgica@terra.es, Eugen Aschenbrennen

ADECOР

Международное усыновление • 129128 М., Бажова 18, стр. 2, оф. 314, (095) 920-3042, Олеся Олеговна Строчкова • C/Portugal, 27-4C-03003 Alicante, 902 100-017, ф. 126-501, Miguel Gongora Bernicola

ADINCRА

Сантехника • 109088 М., Шарикоподшипниковская 1, эт. 3, (095) 258-0048, ф. 276-5336, adinkra@aha.ru, Joan De Naro, Елена Зорская • с/Ramon Miguel y Planas 23-25, оф. 1, 308034 Barcelona, 493 205-2100, ф.-1210, adinkra_sl@kente.es, Franciso Boronet

AF STEELCASE

Мебель • 127030 М., Новослободская 23, (095) 935-7064, ф.-5, steelmos@co.ru, Philippe Beurtheret • Antonio Lopez 243, 28041 Madrid, 3491 475-9000, ф. 476-0733, www.steelcase.com

AGENCIA VALENCIA DEL TURISMO

Туризм • 125009 М., Тверская 16/ 2, (095) 935-8910, ф. 925-8911, Мария Франсиска Нуньес Гомес • Avda Arago 30 – planta 8, 46021 Valencia, 3496 398-6000, ф.-6001, Рок Грегори Азнар

AGROPROMOTION

Пищепром • 119435 М., Саввинская наб. 25, оф. 513, (095) 930-1416, ф. 719-2721, -2, Сергей Никол. Капотин • Pol. Ind. Gerona, Parc. IR-1-1-12, 17457 Riudellots de la Selva (Gerona), 3497 247-1213, ф.-5, fibosa@grupfibosa.com, Marta Estiu

ASOCIACION NACIONAL DE ACOGIDA INFANTIL

Международное усыновление • 119049 М., 3 Добрынинский пер. 3/5, стр. 2, Ольга Александровна Зубакова • Arapiles 22, 3-2, 04001 Almeria, 3495 (0) 27-3234, Juana Sanchez Cantero

ASOCIACION NAVARRA NUEVO FUTURO

Международное усыновление • 140184 М., Ферганская 10, (916) 157-7955, ф. 919-5051, Екатерина Николаевна Алейникова • Monasterio de Velate 1-3 A 31011 Pamplona, 3494 819-8677, ф. 817-3215, nfuturo@lesein.es, Elena Vizcay Azcoitia

BAMAN

Фрукты-овощи • 119827 М., Комсомольский пр-т 42, оф. 532, (095) 242-1711, 245-9437, ф. 935-7112, baman@co.ru, Роберт Хабибулин • Ctra.de Adra 27, 04760 Berja, Almeria, 34950 49-0819, ф.-1207, berja-sol@larural.es, Juan Jose Barrionuevo Osorio

BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA

Банковская деятельность • 103009 М., Бол. Гнездиновский пер., 1/2, эт. 5, (095) 797-2415, ф. 797-2413, bbvmos_svt@sovintel.ru, Luis Pareja Pallares • Plaza de San Nicolas 4, 48001 Bilbao (Vizcaya), 3491 374-6000, ф. 374-6202, www.bbva.es, Francisco Gonzalez Rodriguez

BAVADIS

Маркетинг • 117545 М., Варшавское ш. 125, корп. 1, секция 11, (095) 797-5665 (доб. 22-26), Tora Lombarte Josep • calle de Aribau 185, 08021 Barcelona, 3493 209-1199, Artal Navarro Francisco

BIOSYSTEMS

Лизинг • 109341 М., Люблинская 171, (095) 274-4388, Николай Валерьевич Иванец • Costa Brava 30, 4 floor, Barcelona, 3493 274-4183, Хинпер

BODEGAS VALDERPABLO NEVA

Вино • 188352 Гатчино, Ленинградская обл., Русева 32, (812) 711-3566, 712-1624, ф. 715-5862, Abel Juan Amon Delgado • Camino de Calatayud s/n, 50293 Terrer (Zaragoza), 3497 689-8008, ф.-12, Angel Luis Pablo Uriel

CAMPORFIO ALIMENTACION

Пищепром (мясо) • Manufacturing of meat products, import, distribution • 121471 М., Рябиновая 32, (095) 448-6704, ф.-4503, www.camporfio.es, Jose Manuel Hierro, Javier Ejido • 28109 Alcobendas Avda de Europa 24, Parque Empresarial la Moraleja, 3491 484-2700, ф. 661-7813, Андрей Зырянов • Apartado de Correos 84, 09007 Burgos, 3494 722-2150, ф. 723-9001

DE SEGUROS Y REASEGUROS MAPFRE

Страхование • 119121 М., Новоконюшенный пер. 9, стр. 2, (095) 935-5278, kalininmapfre@ktv.ru, Владимир Львович Калинин • Gobelos 41-45, 28023 Madrid, 3491 581-5373, ф.-1850, siam.masist@mapfre.com, www.mapfre.com/asistencia, Felix Mansilla Arcos

DECOR ESPANA

Мебель • 115230 М., Варшавское ш. 46, (095) 111-5201, ф.-5407, Daniel Jimenez Tetro, Benito Garcia Soriano • c/Angosta del Carmen 15-1A, 29012 Malaga, 3495 236-3734, ф.-83, gifermo@grn.es, Antonio Jimenez

DEYCO

Юристы • 254053 Киев, Артема 14, оф. 3А, (38044) 212-4781, ф. 461-9232, Елена Юрченко • Cirilo Amoros 48, 46004 Valencia, 3А, 3496 351-7836, ф.-3488, Carmen Romero Martinez

DISTRIBUCIONES LOGISTICAS

Импорт • 141400 Моск. обл., Химки, Бутаково 4, (095) 786-9179, ф. 786-9179, Андрей Владимирович Латушкин • Avenida del Puerto 271-3-C, Valencia, 3490 224-3294, ф. 224-3284, marngroup@marngroup.com, Давид Розалес

EDIPRO

Химтовары • 117571 М., Ленинский пр-т 156, оф. 27-28, (095) 438-7345, -9, -52, ф.-67, rotrans@aha.ru • с/Rodriguez Sampedro 5, 1B, 33206 Gijon, 3498 517-5522, -00, ф. 534-3711, rotrans@rotrans.com

ELSAMEX

Асфальтоукладчики • 125009 М., Мал. Кисловский пер. 6, оф. 15, (095) 290-4205, Олег Евген. Ляук • San Severo 0018, Empresarial Barajas Park, B1, 28042 Madrid, 3491 329-4477, -4518, ф.-4057, -8, Jesus Rincon Jimenez-Momediano

ENTER CONSORCIO

Посредничество • 143968 Моск. обл., Реутов, автомагистраль Москва – Нижний Новгород 11, 528-6404, ф. 528-1108, enter@enter-sa.ru, Pablo Gomez Morante • Plaza Conde Valle Suchill 9, 28008 Madrid, 3491 591-2818, ф. 448-3741, enter@retemail.es, Хавьер Ланда Азнарез Франсиско

ENTER LOGISTICA

Экспорт • 143966 Реутов, 17 км. Горьковского ш., 359-0056, ф.-3556, Pablo Gomez Morante • **Aceites del Sur** (маслины, 359-6583, acesur@dol.ru, Елена Ганпанцурова) | **Campofrio** (колб. изделия, 359-3698, aten@dol.ru, Алексей Соловьев) | **Gres de Nules** (кафель, 203-7286, gnk@cnet.rosugol.ru, Вадим Бадамиани) | **Kelme** (одежда, 359-0438, -6683, vagarra@cityline.ru, russia@cityline.ru, Jose Sempere) | **SOS Arana** (продовольствие, 359-3523, -0056, ф.-3523, Елена Головач) | **Conservas Isabel Garavilla** (рыбные консервы, 359-7691, isabel@garnet.ru, Fernando Rueda) | **Metropol** (керамика Dark Master, 359-2492, metropolmoscu@mtu-net.ru, Mauro Idalgo) | **Flamagas** (359-9913, fjoover@flagamas.com) • Ferraz 77, dcha., 28008 Madrid, 3495 43-6105, -29, ф. 544-2882, Javier Landa Aznarez

EQUIPAMIENTO INSTITUCIONAL (EKINSA)

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

EUROCOLOR

Фотопринадлежности, альбомы • 129343 М., Серебрякова 14Б, (095) 540-8190, 746-7994, Александр Иван. Ванюшин • Ciudad de Barcelona 18, Pol.Ind.Fuehte del Jarro, 46988 Patrena (Valencia), 3496 134-3202, ф.-1, ventas@hofmann.es Franz Hofmann

EUROPE FOODS

Дегидрированные продукты «Галина Бланка» • Production of food products • 119435 М., Мал. Пироговская 14, (095) 956-1703, ф.-35, Guillermo Morodo, Jaume Aler Canadell

EXCELLENCE CONSULTING GROUP

Интерьер • 199106 С.-П., Большой пр-т, Васильевский Остров 80, оф. 408, (812) 332-1085, ф. 332-1086, info@excellence-group.com, www.excellence-group.com, Елена Валерьевна Меркушкина • С/ Pintor Sorolla 29, pta 10A, 46910 Benetussar-Valencia, 3496 318-2187, ф. 376-4791, spain@excellence-group.com, Pico Torres Manuel

FARMLUX

Фармпром • 109432 М., Трофимова 6, (095) 277-7073, 279-2493, Medeya Perez de Albeniz • 28037 Madrid, Julian Camarillo 37, 3491 375-2210, ф.-4, cefana@cfn.es, Javier Echevarria

FASHION CAT

Торговля • 115088 М., Шарикоподшипниковская 1, (095) 274-5494, ф. 274-5494, kente@aha.ru, Ирина Вячеславовна Павлова • of. 16, calle Pamplona 96-102, 08018 Barcelona, 3493 320-8339, ф. 320-8386, kente.fashion@kente.es, Xavier Perez Arnal

FER (FUNDACION PARA COOPERATION ENTRE ESPANA Y RUSSIA)

Юр. услуги • 191011 С.-П., Итальянская 29, оф. 5, (812) 311-6827, Joan Casals Climent • Avda. Diagonal 336, 2-1, 08013 Barcelona, (3493) 325-8016, j-casals@spb.cityline.ru Joan Casals Climent

FMS

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

HISPAVAT

Корм для животных • М., 5 Магистральная 6, 742-6523, ф.-4, Людмила Рыченко • Avda. M. Jacinto Verdaguer 62, Pol. Ind. Font Santa, 08970 Sant Joan D'espi (Barcelona), 3493 373-9060, ф.-1, Jordi Uell

HSIAO-KUO

Недвижимость • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, julia_jjj@mail.ru, www.hkinversiones.com, Юлия Борисовна Грязнова • oficina 2-6, Ricardo Soriano 34, AVDA, Malaga, 29600 Marbella, 3495 282-0478, ф. 282-2096, Mazhar Arhtrar

ITLV

Laintex • Детское питание, консервы • 123007 М., 2 Хорошевский пр. 7, 742-6676, ф.-87, raso@co.ru, itlv@sea.ru, Munoz Sanches • 196084 С.-П., Цветочная 16, (812) 326-9947, -8, -9, ф.-9160, itlv@infopro.spb.su • 664014 Иркутск, пос. Жилкино, склад №10, база

«Иркутскпторг», «Испанский Торговый Дом», 3952 32-7282, joan@gin.global-one.ru • 03067 Киев, Ивана Лепсе б-р 4, (044) 201-4570, -7, ф.-6, itvl@itvl.rel.com • 700070 Ташкент, Стародубцева 25, 99871 (2) 54-7858, -7, 55-1830, ф.-1, francis@online.ru, Francisco Munoz • c/Frederic Momprou 3, 7A, 08960 Sant Just Desvern (Barcelona), 3493 473-7464, ф.-8106, itlv@itlv.com, Aquilino Mata Mier

IFEMA FERIA DE MADRID

Выставки • 191025 С.-П., Владимирский пр-т 11, (812) 325-8470, ф.-8177, Luis Alberto Rodriguez • Parque Ferial Juan Carlos I, Apdo. de Correos 67067, 28080 Madrid, 3491 722-5180, -5000, ф.-3301, infoife-ma@ifema.es, www.ifema.es

IMABE (ROIMPEX)

Оборудование для экологов • 121099 М., Новинский б-р 7/1, (095) 205-2008, -1590, ф.-6984, avt273293@mtu.ru Владимир Богуславский • P.I.Finanzanto, Avda. de Finanzanto 16, 28500 Arganda del Key (Madrid), 3491 871-7011, ф.-2312, imabe-iberica@mx2.redestb.es, www.imaberi-ca.com

INAGROSA

Продовары • 252110 Киев, Саксаганского 106, оф. 15, (38044) 559-7374, 224-4469, Виталий Никотин • c.Velazquez 31, 28001 Madrid, 3491 435-9080, ф. 575-5467, inagrosa@inagrosa.es, Antonio Sanchez

INFANCIA I FUTUR

Международное усыновление • 119049 М., Ленинский пр-т 1/2, корп. 1, (095) 238-7228, aprus@orc.ru, Александра Петровна Панасова • Rambla Rei En Jaume, 07500 Manacor, 3497 155-2247, ф. 155-2247, infanciaifutur@eresmas.com, Cerda Capro Sebastia

INFIFON

Табак • 113054 М., Татарская 18, стр. 1, оф. 2, (095) 961-0267, ф. 725-2598, infifon@sovintel.ru, Guillermo Alvero • c.Eloy Gonzalo 10, 28010 Madrid, 3491 360-9085, ф.-9012, Antonio Vazquez

INTERADOP

Международное усыновление • 127349 М., Алтуфьевское ш. 100, (095) 908-4803, Мария Константиновна Мюллер • Paseo de los Carmelitas 4, of. 2, Salamanka, 37006, 3492 312-0631, Nina Deheza Carlos Antonio

JAFEP

Краски • 65016 Одесса, Дм. Донского 2, (380482) 34-3055, 60-4023, 37-0259, jafep@eurocom.od.ua, www.jafep.com.ua, Vladimir Martin Diaz Valdes • Albacete, Carretera de Barrax s/n, apdo. 70, 02630 La Roda, 3496 744-0596, -0036, ф.-2612, www.jafep.com, iafep@jafep.com, Francisco Cantos Garcia

JANES J.V.

Винпром • 700100 Ташкент, Мал. Тароби 6, (998712) 56-5604, ф. 40-6066, Manuel Ortiz

KELME INTERNACIONAL

Спортбувь, одежда • 129110 М., Мира пр-т 57, ЖСК «Финансист», (095) 707-1658, 707-1288, ф. 707-1658, 707-1288, kelme@kelme.ru, www.kelme.ru, Jose Sempere Mas • C/Pedro Teixeira 7-1, IZQ., 28616 Madrid, 3496 665-7915, ф. 665-7930, kelme@kelme.es, www.kelme.com, Jose Quiles Navarro

KOSMETIKA

Товары С.Herrera, P.Rabanne, N.Ricci • 125047 М., 1 Тверская-Ямская 16, (095) 745-5200, ф. 250-3048, Antonio L. Alarcon • Travesera de Gracia 9, Barcelona, 3493 400-7000, ф.-11, Evgueni Maso

LEXICA, GRUPO INVEX

Львов, Ивана Франко 61, (38-0322) 76-2704, lexica@retemail.es, Ирина Соловей • Resales 8, 50008 Zaragoza, 3497 649-9428, ф. 641-4639, invex@retemail.es, Jose Ignacio Jalon

LPG TECNICAS EN EXTINCION DE INCENDIOS

Противопожарное оборудование • 117419 М., 2 Рошинский пр. 8, корп. 4, (095) 232-6758, ф. 232-6759, Cardoso De La O angel-Fructuoso • 08950 Esplugues de Llobregat, 107-109 calle Mestre Joan Corrales, 3493 480-2933, ф. 473-7492, Mercedes Peris Romaqosa

MONTESERRAT

Текстиль • 103655 М., Петровка 14, оф. 12, (095) 200-3558, -4518, -6072, -6872, Pablo Villavicencio, Наталия Михайлина • Mayor 56-58, 08901 L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona 3493 337-2635, ф.-3716, Alfonso Ferrer

NAMESID ARAGON

Винпром • Ташкент, (99871) 136-1244, моб. 182-3595, 181-3687, Sergio Gonzales • Coso 67-75 5G, 50001 Zaragoza, 3497 620-3381, ф. 629-9198, Rafael Menendez

NEVA CHUPA CHUPS

Пищепром, конфеты • М., Тверская 27, стр. 1, оф. 7, (095) 232-6626, 245-8870, ф. 299-6755, Мария Хосеевна Хлюпова • 194100 С.-П., Бол. Сампсониевский 77/7, (812) 329-2323, (343) 930-8329, ф. 245-4021, Chupachups@beltele.com, Damian Lopez • Diagonal 662, 08034 Barcelona, 3493 495-2727, ф.-07, Juan Llavaria, Jose Luis Becerra

NINEL

Парфюм, косметика • 107076 М., Матросская Тишина 23, стр. 1, (095) 726-5562, ф.-1, www.ninel.ru, A. Farre • c.Valencia 229, 08007 Barcelona, 3493 488-3322, ф. 487-0710

NUTREXPA

Продукты питания • 125047 М., 2 Тверская-Ямская 16/18, стр. 2, оф. 31, (095) 250-9237, ф.-2193, nutrexpа@mtu-net.ru, Jose Zamorano Lopez

NUTREXPA

Производство • 125047 М., 2 Тверская-Ямская 16/18, стр. 2, оф. 323, (095) 250-3123, ф.-2193, nutrexpа@mtu-net.ru, Manuel Velayos Balcells • Nutrexpа Building, Lepanto, 410-414, 08025 Barcelona, 3493 290-0290, ф. 34 93 290-0345, mex@nutrexpа.es, www.nutrexpа.com, Antonio Ferrero Jordi

ORGANISATION EURO-ASIA

Транспорт и логистика • 117334 М., Косыгина 15, оф. 817, (095) 939-8521, Александр Владимирович Чирков • Gran Via de Les Corts, Catalanes numero 620, 4B, Barcelona 3493 490-5920, ф.-4510, Christian Muller

PERONDA

Керамика • 105066 М., Ст. Басманная 38/2, стр. 1, оф. 211, (095) 933-8580, ф.-73, ceramica@com2com.ru, Ольга Стригунина • Castellon, Manuel Escobedo 26, 12200 Onda, 3496 460-2012, ф.-0361, peronda@peronda.es, Jose Manuel Gorriz Moliner

PMS

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

QUINTEVO

Растит. масло для косметики • Бишкек, Еркиндык 2, (996-33-12) 227-576 • Europe Vegetables Ollis, Girona 34, 08400 Granollers (Barcelona), 3493 870-6200, ф.-7462, M. Lascorz

REMETAL

Алюминий • 119119 М., Ленинский пр-т 42, стр. 1, оф. 15-59А, (095) 938-7850, ф. 930-7721, remmoscu@online.ru, Eduardo Garran Villareal • Resal, 446379 Самарская обл., пос. Новосемейкино, (8462) 57-9561, ф.-50, М.В. Волков • JV Krasbilmet 660111 Красноярск, АО «Крамз», (3912) 24-9608, ф. 22-1208, Л.В. Галиева • JV Intersplav 349218, Свердловск, Маяк, (0643) 42-3002, ф. 50-1380, В.И. Болденков • JV Obimet 270028 Одесса, Лазарева 74, (0482) 55-6029, ф.-6129, В.В. Бондаренко • 48950 Erandio (Vizcaya), Ctra, Luchana-Asua s/n, 3494 453-0200, ф.-0097, remet@remetal.com, Carlos Mirones Vitini • Aptdo873, 48080 Bilbao (Vizcaya), Fco, www.befesa.es, Sez de Tejada

REPSOL

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

ROCA JUNYENT ADVOCATS

Юридические услуги • 109147 М., Марксистская 16, (095) 232-6758, ф. 232-6759, mos@rocadeberti.ru, Julio Pinel Garate • calle Aribau 198, 08036 Barcelona, 3493 241-9200, ф. 240-5048, Roca i Miquel Junyent

RUNIGA SOCIEDAD

Недвижимость • 109180 М., Бол. Якиманка 31, корп. 18, (095) 230-0821, 230-7688, ф. 230-0532, moscu@runiga.com, www.runiga.com, Александр Викторович Глебов • cl. Antonio Machado 121A, Alicante, 03180 Torrevieja, 3496 570-5715, ф. 570-5641, info@runiga.com, Руслан Матвеевич Гаврилов

SECOFISA

Агропром • Киев, Грушевская 4В, (38-044) 228-1217, ф. 227-0189, Francisco Fernandez • Plaza de Manolete 5-1°-B, 28020 Madrid, 3415 56-0997, ф.-1019, Luis Marco

SERVER

Сантехника • 103031 М., Петровка 19, стр. 1, оф. 13, (095) 921-9541, -1382, ф.-9289, server@aha.ru, Серг. Як. Телятников • 9 de Octubre s/n, 46691 Vallada (Valencia), 3462 29-6016, ф.-9, Tortosa Jose Castells

SPERCO

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

TALGO RUS

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

TAU

Керамика • 127018 М., Октябрьская 7, стр. 3, (095) 688-3922, 130-6625, tauceramic@mail.ru, Edwin Overtoom • Ctra. Alcora, Qdra. La Torta 2, 12006 Castellon, 3496 425-0105, ф.-6080, tau@tauceramic.com, lucas@tauceramic.com, www.tauceramic.com, Luis Castells

ТЕКА INDUSTRIAL

Бытовые приборы • 123308 М., 3 Силикатный пр. 6, корп. 1, стр. 3, (095) 200-2025, ф.-3895, Чизмазия Миклос • Cajo 17, 39011 Santander, 3494 235-5050, Альберто Диас Гихарро

TEREZHNE

Торговля • 123242 М., Красная Пресня 9, корп. 3, (095) 200-2025, ф. 200-3895, Cano Gonzalez Juan Jose • 11р, La calle Guillen de Castro 74, 46001 Valencia, 3496 351-8734, ф. 351-8734, Lopez Arteche Vicente

TIR IBERICA

Международные перевозки • 107120 М., Костомаровский пер. 3, оф. 2, (095) 928-6566, 913-4664, tiriber@ricor.ru, Cesar Hernando Garzon • p.Habana 74, Madrid

TRANSINVEST-TEMA

Торговля • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, оф. 309, (095) 773-4268, 258-2243, Oller Ortega Carlos • calle Floridablanca 9, 28200 San Lorenzo de El Escorial, Madrid, 3491 570-8959, Oller Ortega Carlos

UNION ESPANOLA DE EXPLOSIVOS

Взрывчатые вещества • 103062 М., Покровка 33/22, стр. 1, оф. 422, (095) 933-4806, ф.-93, mkarlov@uee.ru, Максим Васильевич Карлов • Avenida del Partenon 16, 5 planta, Campo de las Naciones, 28042 Madrid, 3491 722-0100, ф.-0368, Хосе-Фернандо Санчес-Хуенко Манс

VIBROPRENS

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

VISCOFAN

Целлюлозные оболочки для колбас • 123610 М., Краснопресненская наб. 12, гост. «Международная 2», оф. 1126, (095) 967-0447, ф.-46, viscofan@online.ru, www.viscofan.com, Андрей Михайлович Гусев • Iturrana 23, Entreplanta, 31007, Pamplona 3494 819-8444, ф.-8430, www.viscofan.com, Juan Ignacio Villegas

VOLGA WOOL

Шерсть • 109147 М., Таганская 31/22, (095) 258-5929, 727-9159, ф. 912-3088, Светлана Никифорова • Carretera de Terrassa 123, 08191 Rubi, Barcelona, 3493 731-2903, ф.-6804, c.juliang@cecot.es, Ricard Julia Ingles

WONDER LINE

Бытовые приборы и электроника • 103055 М., Новослободская 71, стр. 1, (095) 251-3204, Владимир Анатольевич Сергеев • Avenida Diagonal 309, 555 Barcelona, 3493 458-8562, ф.-6634, Артуро Эредиа Молочек

A-БЭ-СЭ

Газета • М., Скорняжный пер. 5, корп. 2, оф. 74, (095) 207-7459, merry@dol.ru, Диего Мэрри Дель Валь

АНТЕННА 3

ТВ • М., Кутузовский пр-т 7/4, оф. 144, (095) 243-4985, esaca@elnet.msk.ru, Эмилио Санс Кастрильо

КАТАЛУНИЯ

Радио • М., Ленинский пр-т 93, корп. 2, оф. 65, (095) 938-2154, Мария Лурдес Гарсия Лапорте

ЛА ВАНГУАРДИЯ

Газета • М., Ленинский пр-т 93, корп.2, оф. 83-84, (095) 775-2370, Сересо Гонсало Арагонес

НАЦИОНАЛЬНОЕ РАДИО ИСПАНИИ

М., Крутицкий вал 3, корп. 2, оф. 149, (095) 230-6029, Мария Кармен Салданья

ТЕЛЕВИДЕНИЕ ИСПАНИИ

М., Кутузовский пр-т 7/4, оф. 79-80, (095) 243-0793, 232-2041, cortve.moscu@rtve.es, Луис Де Бенито Торренте

ЭЛЬ КОРРЕО ЭСПАÑОЛ – ПУЭБЛО БАСКО

Газета • М., Кутузовский пр-т 13-119-120, (095) 243-0731, Рафаэль Морено Маньюэко

ЭЛЬ МУНДО

Газета • М., Студенческая 44/28, оф. 40, (095) 249-5961, madrid@dol.ru, Даниэль Утрилья Висманос

ЭЛЬ ПАИС

Газета • М., Кутузовский пр-т 14, оф. 107, (095) 243-7073, elpais@dol.ru, Пилар Бонет Кардона

ЭФЭ

Агентство • М., Садовая-Самотечная 12/24, оф. 2-3 (095) 200-1532, 299-2181, efemos@co.ru, Мануэль Веласко Лопес

WWW.SPAIN.POLPRED.RU

ИСПАНИЯ. Том 4, 2004 г. (260 Кб/52 стр., 147 долл.) **Общие сведения** • Экономика • Инвестиции • Евроинтеграция • Иностранное юрилицо • Филиал инофирмы • Представительство инофирмы • Услуги инофирмам • Малый бизнес • Вид на жительство • Права потребителей • Поддержка экспорта • Внешняя торговля • Процедура импорта • Стандартизация • Налоги • Выставки-2003 • Связи с Россией • Обзор прессы-2004 | Экономика и финансы | Отношения с Россией и СНГ | Обзор прессы-2003 | Мотор экономики | Госфинансы, налоги | Сельское хозяйство • Представительства

ИСПАНИЯ. Том 3, 2004 г. (118 Кб/28 стр., 147 долл.) **Председательство в ЕС** • Еврозаконы • Европолитика • Банки Концентрация банковского капитала | Высокая капитализация испанских банков | Банковская реформа История финансовой либерализации | Иностранные банки • Банки за рубежом • Внутренняя торговля Основные законодательные акты | Супер- и гипермаркеты | Индексы потребительских цен | Импорт Нормативно-правовая база | Антидемпинговый режим | Таможня Таможенное регулирование | Квотирование импорта | Господдержка экспорта Кредиты | Страхование экспортного кредитования | Фонд содействия развитию | Сайты по экономике • Военторг Военно-техническое сотрудничество | Портфель экспортных заказов | Российско-испанское ВТС | Связи с СНГ • Связи с Россией Торгово-экономические отношения | Импорт Испании | Инвестиции в РФ • Представительства • Статистика

ИСПАНИЯ. Том 2, 2003 г. (87 Кб/16 стр., 147 долл.) **Макроэкономика** • Финансы • Экспорт • Европолитика • Связи с СНГ • Связи с Китаем • Связи с Россией • Представительства • Статистика

ИСПАНИЯ. Том 1, 2002 г. (610 Кб/104 стр., 147 долл.) **Госструктуры** История | Экономика-2001 Соц.-эконом. положение в 2001г. | ...2000г. | Экономика-1999 • Промышленность Экономическая география | АО и ООО | Регистрация хоз. общества | Финансы • Налоги-2000 Доходы фирм и предприятий | ...физлиц | ...нерезидентов | Налог на имущество | НДС | Льготы | Налоги-1999 • Предпринимательство Господдержка МСП | Конфедерация предпринимателей | ТПП | Собственность | Конкуренция Суд по защите конкуренции | Концессии • Инвестиции Права акционера-инвестора | Иноинвестиции Аккредитация инофирм | Представительства инобанков | Нефтегазпром • Газ Регулирование рынка | Авиация • Телеком Програма Инфо-XXI | Экспорт-2000 Внешняя торговля | Экспорт-1999 Внешнеторговое регулирование | Страхование внешнеторг. операций | Поддержка экспорта | ЕС-ВТО Многостороннее сотрудничество | СЭЗ • Интернет Защита персональных данных | Бизнес-сайты | Туризм • Транспорт Порт г.Барселона | Поддержка МСП | Образование • Церковь • Собственность • Миграция Права иностранцев | Единое правовое пространство ЕС | СМИ • Регионы • Балеары • Связи с СНГ-2000 • Связи с СНГ-1999 • Связи с Россией-2000 Договорно-правовая база | Росинвестиции | Рос.-исп. торговля в I кв. 2001г. | Связи с Россией-1999 • Обзор прессы-2001 • Обзор прессы-2000 Взаимная торговля | Деятельность в России | Экспорт вооружений | Представительства • Статистика

ИСПАНИЯ. 1999 г. (208 Кб, 147 долл.) **Общие сведения** • Госструктуры • Макроэкономика • Экспорт • Инвестиции • Промышленность • Химпром • Легпром • Агропром • Госдоходы • Соцстрах • Образование • Иностранцы • Оборона • Регионы • Связи с Россией • Бюро в России