ВВЕДЕНИЕ

Италия — наследница великого государства древности Римской империи. Это государство возникло на земле современной Италии, а город, который был у колыбели империи - Рим, - теперь тоже столица. Но Италия, конечно, уже другая страна. Достойна ли она своих предков?

Италия - средиземноморская страна, Итальянский «сапожок» (так выглядит на географической карте Аппенинский полуостров, на котором находится большая часть Италии) со всех сторон окружен теплым Средиземным морем. Мягкий климат и великолепные пляжи, обилие курортов, виноград и оливки — вот что делает Италию южным приморским раем. Но Средиземное море — это еще и удобные морские пути, которые связывают Италию с Западной Европой, Северной Африкой и странами Восточного Средиземноморья. Италия находится в центре Южной Европы, на перекрестке средиземноморских путей, поэтому еще в древности многие города Аппенинского полуострова процветали, занимаясь международной торговлей.

Многие города Италии еще в эпоху Средневековья завоевали славу международных торговых центров. Это были города-республики, которые имели большое количество военных и торговых кораблей и соперничали между собой за господство на морских путях. Самыми крупными из них были Венеция и Генуя, создавшие свои торговые империи. Они основывали купеческие фактории (места, где жили и торговали их купцы во время путешествий) и даже захватывали колонии: генуэзцы владели колониями на Крымском полуострове, а венецианцы - островом Крит. Через итальянских купцов попадали в средневековую Европу с Востока самые ценные товары того времени - пряности и шелка. Но Великие географические открытия в XV-XVI вв. привели к упадку морских республик Италии. Главные морские пути Европы переместились в Атлантический океан, и итальянские купцы оказались не у дел.

В истории Италии была еще одна великая эпоха. Это эпоха Возрождения, XV-XVI вв. В то время Италия была раздроблена на небольшие государства и владения. В страну постоянно вторгались иноземные захватчики - французы и испанцы. Но именно в это время итальянские художники, мыслители, писатели совершили великий переворот в европейском и мировом искусстве. Почти в каждом маленьком итальянском государстве жил художник, ученый или архитектор, чье творчество перешагнуло века.

Италия как единое централизованное государство еще очень молода. Это государство было создано в борьбе против австрийцев, захвативших большую часть страны, в 1860-1870-х гг. Героем освободительной борьбы итальянского народа был Джузеппе Гарибальди (1807-1882), который со своей знаменитой «тысячей» (отрядом повстанцев) организовал поход на Рим. Но лаврами побед над захватчиками воспользовались другие. Италия стала королевством, которое в конце XIX в. мечтало, как многие европейские государства, о колониях. Ей удалось захватить часть Северной Африки (современные Ливия и Тунис). В 1920г. к власти в Италии пришли фашисты во главе с Бенито Муссолини (1893-1945), которые стремились возродить агрессивные традиции Римской империи. Фашистская Италия, пользуясь поддержкой Германии, захватила маленькую Албанию, часть Греции и даже Эфиопию в Африке. Но после разгрома во Второй мировой войне Италия лишилась всех своих колоний и забыла об имперских амбициях. Современная Италия - это динамичное, экономически развитое государство Европы, один из видных членов Европейского союза.

На международном рынке у Италии традиционно изящный, даже утонченный женский образ, даже в Средние века итальянские города славились производством шелковых тканей, позаимствовав тутовое дерево и искусство изготовления шелка на Востоке, из ввозимого сирийского хлопка в Венеции изготовляли высокоценный бархат. В наши дни Италия - один из крупнейших мировых экспортеров модной и качественной одежды и обуви. Другой «конек» итальянской промышленности - современная электротехника для хозяек: стиральные машины, холодильники. Много вывозит Италия и продовольствия - Традиционных мучных изделий (макароны, полуфабрикаты для пиццы), аристократических средиземноморских плодов (оливки, цитрусовые), вин. Широко известны итальянские автомобили — «Фиат» и изящные гоночные «Феррари».

1.СТРУКТУРА ЭКОНОМИКИ.

1.1.Историческое развитие модели итальянской экономики.

Одним из главных факторов, оказавших влияние на формирование модели итальянской экономики, была запоздалая индустриализация, которая с самого начала поставила эту экономику в положение слабого партнера на быстро развивавшемся европейском рынке. Несмотря на форсированный рост в отдельные периоды (1896-1914 гг., 30-е годы, "экономическое чудо" послевоенных лет, отчасти 80-е годы) и бесспорную принадлежность страны к "большой семерке", Италии так и не удалось до конца стереть эту печать полупериферийности. По абсолютным масштабам производства некоторых важнейших видов промышленной продукции она еще перед Первой мировой войной вышла на 8-е место в капиталистическом мире, хотя ее промышленный экспорт на 40% состоял из текстиля. Спустя почти столетие страна по-прежнему специализируется главным образом на производстве потребительской продукции.

Характерной реакцией на относительную слабость позиций в мирохозяйственной иерархии всегда было активное участие государства в воспроизводственном процессе. Компенсируя своими ресурсами нехватку инвестиционных возможностей национальной буржуазии, государство создавало первые предприятия тяжелой и военной промышленности, расширяло транспортную сеть.

В 30-х годах, в условиях мирового кризиса и депрессии, фашистское правительство осуществило тотальную перестройку экономики на началах дирижизма и автаркии, включая огосударствление банковской системы и принудительную картелизацию промышленности. Был создан ряд стратегически важных отраслей, проведена мелиорация земель в отдельных районах Юга.

В послевоенный период массированные государственные капиталовложения в ключевые отрасли экономики обеспечили рывок, благодаря которому Италия превратилась в развитую индустриально-аграрную страну и вошла в круг лидеров капиталистического мира. В настоящее время, несмотря на частичную приватизацию, государственный сектор остается одним из крупнейших в Европе, лишь ненамного ослабив свою доминирующую роль в национальной экономике.

Специфика итальянской модели во многом обусловлена исторически сложившейся региональной неоднородности страны. Возникшее в 1861 г. национальное государство было плодом политического компромисса между буржуазией Севера, которая возглавляла процесс объединения, и латифундистами Юга, которые сумели обусловить этот союз отказом от проведения аграрной реформы. Производственные системы обеих частей страны, характер их связи с внешним рынком изначально были разными.

Такой симбиоз имел результатом не только узость внутреннего рынка, тормозившую развитие страны, но и углубление раздвоение национальной целостности: в течение десятилетий индустриализация Севера питалась притоком капитала и рабочих рук из южных районов, лишая их возможности преодолеть свое отставание. Несмотря на то, что в послевоенные годы государство насаждало на Юге крупную промышленность и предоставляло щедрые бюджетные трансферты, проблема не решена и по сей день: разрыв показателей национального дохода на душу населения по сравнению с 20-ми годами, по некоторым оценкам, даже несколько возрос.

1.2. Особенности корпоративной структуры.

Для верхнего эшелона итальянской корпоративной структуры характерна высокая степень концентрации собственности, причем большей частью "семейного" типа. В единоличном владении мажоритарным пакетом акций находится около 60% стоимости цепных бумаг, обращающихся на рынке капитала, в собственности пяти ведущих (для каждой фирмы) держателей - около 90% (для сравнения: в США этот показатель равен 25%, в ФРГ - около 40%). На долю мелких владельцев приходится лишь 2% котирующихся акций; они практически не оказывают влияния на управление компаниями и лишены возможности контроля за принятием решений.

Финансово-промышленные группы (ФПГ) Италии имеют, как правило, пирамидальную (холдинговую) форму и объединяют под своим контролем около 1/3 фирм с 1/2 общей численности занятых. В рамках группы акционерные связи организованы сверху вниз: во главе обычно стоит финансовый холдинг, от него идут вертикальные цепочки участия в капитале юридически независимых фирм, и на каждой ступени вышестоящие фирмы осуществляют контроль над нижестоящими. Расширение сферы контроля, диверсификация акционерного портфеля достигаются через перекрестное межгрупповое владение акциями. В пирамиде, имеющей четыре уровня, контроль верхнего звена может быть обеспечен при владении всего лишь 7% акций, если субхолдинги промежуточных уровней распоряжаются 51% акций компаний следующего нижестоящего уровня. Такая структура страхует руководящее ядро ФПГ от "враждебной" покупки входящих в нее компаний и нежелательных изменений в их менеджменте.

Итальянские фирмы широко практикуют различные формы договорных отношений. Взаимными участиями в капитале связаны более 85% всех компаний страны с годовым оборотом свыше 500 млрд. лир. Финансовый механизм пирамидальных групп, а также формальные и неформальные связи держателей акций - играют ключевую роль в осуществлении прав собственности и контроля над управлением предприятиями.

Такая структура открывает широкие возможности при выработке и осуществлении стратегии корпоративного управления. Преимуществом такой структуры является возможность организовать при головном предприятии сетевое окружение, строящееся на принципах специализации и кооперирования более мелких фирм. Это обеспечивает быстроту приспособления к меняющимся условиям рынка, облегчает восприятие новых технологий и способствует установлению гибких внутрифирменных отношений путем использования разных форм поощрения управленческого персонала и наемных работников.

Поскольку в деловой среде Италии господствует стремление к надежности корпоративного контроля, компании, как правило, избегают выходить на фондовую биржу. Капитализация крупнейшей в стране Миланской биржи эквивалентна всего лишь 25% национального ВВП против 150% у Лондонской.

Вторым важнейшим компонентом производственной и корпоративной структуры является государственный сектор, на долю которого в начале 90-х годов приходилось 19,4% добавленной стоимости, 23,6% инвестиций и 15% занятых (без учета сельского хозяйства). По суммарному вкладу госсектора в экономику, рассчитанному как среднее арифметическое этих трех показателей, - 19.3% - Италия уступала только Португалии и Греции (20-21 %) и опережала Францию (17.6%).

ИРИ, созданный в 1933 г., представлял собой трехступенчатый холдинг, верхняя ступень которого находилась в 100%-ной государственной собственности и владела 51-100% капитала субхолдингов, а на "внучатом" уровне достаточно широко присутствовал частный капитал. Благодаря такой структуре ИРИ мог оказывать влияние на внушительные объемы собственности и капиталовложений. Так, в 1973 г. соотношение бюджетных дотаций и привлеченных с их помощью средств в этом секторе составляло 1:10. Убытки отдельных предприятий компенсировались путем перераспределения прибыли внутри группы. На этой идее совокупной эффективности и окупаемости вложений и основывалась начиная с 60-х годов экономическая философия ИРИ. Другая ее составляющая - централизованное управление: государство контролировало всю пирамиду участий через своих представителей в административных советах нижестоящих финансовых (второй уровень) и оперативных (третий уровень) единиц.

На этапе ускоренного роста "формула ИРИ" олицетворяла плюсы сложившейся в Италии модели смешанной экономики: оригинальный способ финансирования, позволяющий мобилизовать значительные объемы частных инвестиций, высокую степень концентрации производства при децентрализации и маневренности управления, возможность своевременного вмешательства в целях разделения риска и обеспечения суммарной окупаемости капиталовложений.

Однако с течением времени на первый план стали выходить проблемы коррупции и неэффективности управления ИРИ.

Третий важнейший компонент производственной структуры Италии - кооперативный сектор. К началу 90-х годов в стране насчитывалось 88 тыс. кооперативов всех разновидностей, более 1/3 которых были объединены в четыре общенациональные организации (из них две очень крупные), из около 8 млн. пайщиков. В этот сектор входили 107 "народных банков" и 715 сельских и ремесленных сберегательных касс, на долю которых приходилось соответственно 12 и 14% активов национальной банковской системы. Система кредитных кооперативов обслуживала сотни тысяч малых и средних предприятий (МСП), подобно капиллярной сети пронизывая экономику ведущих районов производства и экспорта - Ломбардии, Пьемонта, Эмилии-Романьи, Венето.

Итальянская экономическая литература различает несколько видов территориальной кооперации МСП; промышленные округа, констелляции, группы, сети. Округ объединяет значительное число МП, специализирующихся на отдельных фазах производства какого-либо продукта; высокая плотность предприятий на ограниченной территории позволяет реализовать такие преимущества кооперации, как инновационность, гибкость, сокращение риска, снижение трансакционных и общих издержек. Констелляция - это кооперация небольшого числа предприятий (5-10), специализирующихся на промежуточных или на конечных стадиях производства. Среди них имеется головное, к которому остальные приспосабливают свой производственный ритм. Отношения между предприятиями либо неформальные, либо контрактные (с участием головного в капитале других предприятий). Группа появляется там, где в условиях модернизации производства вырабатывается новая стратегия роста, определяются цели и радиус действия, есть возможность приобретения новых мощностей и т.п. Сеть представляет собой неформальное (без участия в капитале) объединение автономных, но технологически тесно связанных между собой предприятий.

Имеются сети, используемые крупными компаниями (например, у концерна "ФИАТ" насчитывается несколько сотен крупных поставщиков, каждый из которых располагает собственным кругом субподрядных фирм второго уровня), сети франчайзинга (например, у компании "Бенеттон''), и сети, состоящие только из МСП. Именно среди этих последних наиболее часто наблюдается использование кооперативной формы собственности как таковой. Кооперативный сектор производства широко представлен в промышленных округах, констелляциях и группах.

За пределами страны получила известность в качестве "итальянской модели индустриализации" (она же "модель Эмилии-Романьи", или "диффузная индустриализация") та форма кооперированного малого предпринимательства, которая в других странах известна как "промышленный округ" (термин, предложенный американским экономистом Маршаллом). Эти территориально-производственные системы типичны для большинства провинций Северо-Востока и Центра страны, где проживает свыше 35% населения.

Главный отличительный признак округов и залог их жизнеспособности - интенсивное использование местных ресурсов: предпринимательской инициативы, ноу-хау (обычно здесь имеются давние ремесленные традиции и навыки выхода на внешние рынки), обученной на месте рабочей силы (это районы с полуаграрным населением, где семьи в 20-30 человек не редкость), накопленных сбережений т.д. Округ относительно независим в определении своей хозяйственной стратегии, менеджмента, организации производства и сбыта продукции. Разделение труда в такой структуре предполагает многообразную взаимозависимость между предприятиями - квоты финансового участия, контракты на поставку продукции, неформальные временные соглашения и т.д.

Исторически в Италии различаются "белые" (католические) зоны, где кооперативный сектор складывался под лозунгом "солидарности", и "красные" (левые), строившие его на началах "взаимопомощи". Важную роль в тех и других играет социокультурный фактор, определяющий ситуацию на рынке труда. Здесь поддерживается рациональная связь между численностью квалифицированной рабочей силы и созданием новых предприятий: по мере необходимости происходит отпочкование, создающее новые рабочие места. Округа и сети предоставляют участникам разнообразные услуги в области технологии, профессионального обучения, менеджмента, сбыта продукции, финансирования и т.д.

С сетевым производством в округах связана одна из уникальных особенностей итальянской экономики, выделяющая ее из круга других стран-лидеров: ведущая роль малого и среднего предпринимательства в продвижении национальной продукции на внешние рынки. Вес наиболее конкурентоспособные отрасли обрабатывающей промышленности – производство текстиля, модной одежды и обуви, бытовых электротоваров и других предметов домашнего обихода, пищевой продукции — представлены территориальными гнездами МСП и организованы по кластерному признаку. Так, керамическая промышленность (около 30% мирового производства, 60% мирового экспорта и лидерство по широте ассортимента) почти вся сосредоточена в округе Сассуоло, провинция Эмилия-Романья, где гончарное производство известно с XIII в. Округ Прато, "шерстяная столица ЕС", ведет крупномасштабное экспортное производство на 16 тыс. мелких предприятий со средним числом занятых чуть больше трех человек на каждом.

Итальянские корпорации обычно развиваются по вертикали: производство готовой продукции на месте обрастает специализированными предприятиями по выпуску промежуточных товаров, необходимого сырья, специального оборудования и сопутствующих услуг. Отрасли, считающиеся традиционными, работают на базе передовых технологий, с применением современной техники маркетинга, и активно используют информационную составляющую в области конструирования, новых материалов и вообще быстрого внедрения новшеств.

Все это, а также определенная поддержка со стороны государства (в частности, введение стимулов для покупки современного промышленного оборудования) обеспечивает высокие темпы роста производительности труда. Неизбежные для малого предпринимательства слабости, связанные с нехваткой венчурного капитала, управленческого опыта и глобальных стратегий, малый бизнес успешно компенсирует своей исключительной способностью приспособляться к любым условиям рынка, готовностью к риску и конкуренции. Дополнительным преимуществом, начало которого заложено в гуманистических традициях страны, является совмещение технико-инженерных требований с эстетическими: от экспорта дизайна Италия получает ежегодно до 10 млрд. долл.

В отличие от малых крупные предприятия имеют обыкновение больше полагаться на государственную поддержку, которая обеспечивает им льготный режим на внутреннем рынке, и малоконкурентоспособны на внешних. В результате среди ведущих экспортеров страны лишь 1/5 относятся к крупным, а на предприятия с числом занятых менее 300 приходится 40% стоимости национального экспорта. Слабым звеном в экспортной деятельности является и госсектор: практически все отрасли, в которых государство выступает в качестве основного производителя, потребителя или поставщика, крайне уязвимы на внешних рынках.

В стране имеются мощные организации по защите корпоративных интересов: Конфедерация промышленников (Конфиндустрия) и ряд других предпринимательских союзов, три профсоюзных объединения разной партийной окраски и два ведущих кооперативных объединения, построенные по территориально-отраслевому принципу.

Взаимодействие этих структур оказывает решающее влияние на рынок труда. В течение десятилетий в Италии действовала подвижная шкала заработной платы; уровень социальных отчислений предпринимателей был одним из самых высоких в ОЭСР. Профсоюзное наступление 1969-1970 г. завершилось принятием "Статуса трудящихся" и введением системы коллективных договоров, резко расширявшей права трудящихся на управление предприятиями и гарантии сохранения рабочих мест. В периоды спада конъюнктуры, однако, патронат отвоевывает позиции, сокращая масштаб своих уступок.

1.3.Изменения в механизме управления экономикой.

Финансовый закон 1992 г. отводил приватизации роль ключевого инструмента новой экономической политики. В соответствии с ним главные государственные холдинги ИРИ и ЭНИ, публичные агентства КРЕДИОП и ИМИ, ряд государственных монополий подлежали немедленному акционированию. Право собственности на активы кредитных институтов вместе с ответственностью за реструктуризацию и продажу отдельных компаний переходило к казначейству. Часть средств от приватизации предполагалось передавать ИРИ и ЭНИ, другую часть использовать для покрытия государственного долга.

После продолжительных дебатов было решено, что форма приватизации будет избираться применительно к каждому отдельному случаю. Прибыльные банки, страховые компании и промышленные предприятия подлежали немедленной продаже без реструктуризации, убыточные предполагалось сначала реструктировать. В ряде случаев (отраслевые холдинги ЭНЭЛ, СТЕТ) государство сохраняло за собой «золотую акцию». В 1994 г. были законодательно определены стратегические секторы с особыми прерогативами государства: некоторые предприятия оборонной промышленности, телекоммуникаций, транспорта и энергетики должны были изменить отдельные статьи документов, определяющих их юридический статус, таким образом, чтобы казначейство получило право вето на трехлетний срок, если 10% (или более) их капитала окажется в руках одного инвестора.

Для рассредоточения отчуждаемой государственной собственности среди возможно большего числа мелких держателей закон устанавливал потолки единоличного участия в капитале приватизируемых предприятий. С другой стороны, в ряде случаев считалось важным наличие «твердого ядра» собственников, которым запрещалось перепродавать акции, и вводились специальные (с правом голоса) права собственности. Были установлены правила, обеспечивающие большую прозрачность функционирования корпораций. Так, регистрации подлежали все соглашения, заключенные между акционерами котирующихся на бирже компаний (включая голосующие и консультативные трасты). В 1990 г. в стране впервые было принято антимонопольное законодательство, вводившее нормы регулирования картелей, ограничившее возможности злоупотребления доминирующим положением и ставившее под контроль процесс слияний и поглощений.

Ускорилась модернизация банковской системы, начало которой было положено на рубеже 80-90-х годов в связи с утверждением директив Комиссии ЕС. Согласно законодательству, принятому еще в 1936 г., долгосрочное кредитование велось небольшим числом специализированных институтов публичного права и использовалось как инструмент государственной политики развития отдельных отраслей и районов. Краткосрочный кредит был отдан коммерческим банкам и являлся главной формой их участия в инвестиционной деятельности нефинансового сектора. Коммерческие банки не имели права владеть акциями промышленных предприятий и быть представленными в их административных советах. Было только три деловых банка, широко занимавшихся инвестиционными операциями: два банка публичного права – «ИМИ» и «Медиокредито Чентрале», которые специализировались на поддержке госсектора и МСП, и "Медиобанка", с преобладанием частного и иностранного капитала, обладавший высокой степенью независимости от государства и занимавший стратегическое положение в сети межфирменных участий в капитале.

По новому законодательству, вступившему в силу с 1994 г., специализированные кредитные институты преобразуются в акционерные общества с продажей 49% их капитала на открытом рынке, а для коммерческих банков значительно смягчаются ограничения на владение акциями нефинансовых предприятий. Цель реформы заключается в движении банковской системы к модели «универсального банка», восстанавливающей эффективный контроль банков над промышленностью и их непосредственное влияние на управление и хозяйственную стратегию предприятий.

Реформа ввела и новый тип корпорации - многоотраслевую инвестиционную компанию, а также поэтапно модернизировала систему расчетов, по финансовым операциям. Были введены в обращение новые финансовые инструменты, предоставлено трехлетнее сокращение налога на корпорации с 36 до 20%, чтобы побудить более широкий круг компаний, особенно мелких и средних, к выходу на фондовую биржу. Начался процесс создания сети местных финансовых рынков для МСП.

Для оздоровления финансовой ситуации правительство разработало среднесрочную стратегию антиинфляционных мер и управления государственным долгом, включающую сокращение бюджетных расходов (в первую очередь различных типов пенсионных выплат, общий объем которых достиг 7% ВВП), перестройку системы здравоохранения, борьбу с уклонением от уплаты налогов и изменение структуры налоговых поступлений в сторону увеличения доли косвенных налогов, а также экономию на текущих расходах госаппарата. Налоговая реформа, начавшаяся в 1994 г., делает упор на упрощение процедур взимания налогов, меры по сбору задолженности и снижение ставок налога на корпорации, очень высокие по меркам ОЭСР.

С помощью чрезвычайных налоговых и иных усилий, в том числе введения временного «европейского налога» на активы предприятий, Италии удалось относительно быстро снизить величину бюджетного дефицита с 12,1% ВВП в 1992г. до 2,8% в 1998 г.. годовые темпы инфляции - до менее чем 2%, размеры государственного долга - до 123% ВВП. Это дало основание странам-партнерам согласиться на присоединение Италии к ЭВС уже с января 1999 г.

Законом 1992 г. была прекращена финансовая деятельность Агентства по делам Юга, а его ресурсы были переданы в ведение фонда при казначействе, откуда они будут распределяться между министерствами в соответствии с приоритетами бюджета. Государственную поддержку Югу, оказываемую в форме льгот по социальным отчислениям предприятий, предполагалось в течение пяти лет снизить более чем в пять раз (с 10 трлн. до 1,8 трлн. лир), компенсируя связанный с этим ущерб для предпринимателей ускорением реализации инфраструктурных проектов на Юге и более полным использованием средств Структурного фонда ЕС, а также дерегулированием местного рынка труда и режима заработной платы.

Законом 1995 г. с согласия ЕС были введены льготы для новых капиталовложений на Юге - субсидии и изъятия из налогообложения, предоставляемые на 18 месяцев и варьирующиеся в зависимости от размера предприятия и его местонахождения. Создан гарантийный фонд для содействия местным МСП путем поддержки венчурного кредитования и мер по увеличению капитала предприятий. Вводимые льготы сопровождаются ограничениями, направленными на повышение степени избирательности в проведении этой политики поддержки. Самой сложной проблемой остается реформа рынка труда. Для его модернизации в 1996 г. введено законодательство, предусматривающее систему льгот для предпринимателей и комплекс мер, расширяющих сферу применения трудовых контрактов. Важнейшие из них - более широкое использование нестандартных контрактов (ученичество, неполный рабочий день, временная занятость); развертывание деятельности частных агентств по найму (до сих пор в Италии в отличие от других стран ОЭСР эта сфера находилась в руках государства); в депрессивных районах - заключение соглашений между местными властями и социальными партнерами с целью координации усилий по созданию новых рабочих мест; расширение использования упорядоченных контрактов, вводящих льготный налоговый режим для теневых предприятий, чтобы побудить их выйти из тени.

Подписанное в том же году соглашение – «Пакт труда» - предложило новую систему налоговых льгот в увязке с реформой региональных и местных бюджетов. Целью является снижение социальных расходов предприятий в течение трех лет на общую сумму 16 трлн. лир. В бюджет 1999 г. были включены ассигнования на обязательное обучение молодежи до 18 лет, там же содержалась установка на усиление государственного начала в сфере подготовки кадров.

Хозяйственная реформа продолжает политику поддержки малого предпринимательства, проводившуюся на протяжении всего послевоенного периода. Главное значение придается мерам, направленным на увеличение капитала малых фирм, стимулирование НИОКР, приобретение оборудования и развитие межфирменной кооперации. Основной закон о поддержке малого бизнеса, принятый в 1991 г., определил схему приоритетов и норм государственной политики в отношении этого сектора. Существенное значение для малого бизнеса имели «закон Тремонти» (1994 г.), направленный на стимулирование роста производства и занятости на МСП путем снижения ставок налогов для начинающих фирм и освобождения от налогообложения операций по реинвестированию капитала, и «закон Оссола» (1977 г.), установивший систему страхования экспортных кредитов.

Опыт начального этапа проведения реформ говорит о том, что итальянская социально-экономическая модель претерпевает существенные изменения, особенно заметные в верхнем звене производственной структуры. На многих крупных предприятиях утверждаются современные концепции менеджмента, делающие упор на эффективность и применение новых инвестиционных технологий, а также на учет интересов мелких инвесторов. Старый руководящий состав заменяется более молодым, часто имеющим международный управленческий опыт. То же, хотя и медленнее, происходит в банковской сфере.

Деловые и политические круги ведут дискуссию о сравнительных преимуществах зарубежных моделей роста. Наряду со сторонниками американской модели имеются адепты немецкой и французской хозяйственных систем. Однако, как отмечает в этой связи английский журнал «Экономист», оба последних варианта предполагают наличие в стране сильной и единой элиты, каковой Италия не обладает. Кроме того, существует проблема конкурентоспособности ее крупного бизнеса на внешних рынках. Как уже отмечалось, итальянский монополистический капитал слишком долго злоупотреблял своим льготным статусом внутри страны, одновременно утрачивая внешнюю конкурентную мобильность, чтобы его будущее могло считаться надежным без слияния или тесной кооперации с иностранными компаниями-лидерами. Все это ставит определенные ограничения в плане выбора итальянской элитой пути дальнейшего развития страны.

Рассматривая положение итальянской экономики среди ее ведущих партнеров, автор книги «Международная конкуренция» М. Портер обращает внимание на «уникальные свойства внутренней обстановки», которые должны удержать исследователей от поверхностных обобщений. «Большинство комментаторов, следивших за положением дел в Италии, - пишет он, - упорно недооценивали ее, потому что применяли американские, германские или японские нормы к экономике с совершенно иной структурой». Между тем о послевоенной Италии можно было сказать, что она «процветает, несмотря на неэффективную правительственную бюрократию, вяло функционирующую инфраструктуру и жестко регламентированное рабочее законодательство».

Модернизация итальянской модели, очевидно, будет происходить при возрастающем влиянии на нее внешнего фактора, в первую очередь ЕС. Но вряд ли даже по прошествии длительного времени эта модель будет в меньшей степени, чем сейчас, производить впечатление «другого капитализма». Специфика южноевропейской общественной среды останется превалирующей основой любых изменений, связанных с внешними импульсами, и сохранит своеобразие этой части Европы, как в рамках регионального интеграционного процесса, так и в русле глобализации.

2.МЕСТО ИТАЛИИ В МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ.

В наши дни весь ход воспроизводственного процесса в Италии вплетен в систему интернационального разделения труда и производственной кооперации. Целые группы стран на основе взаимных соглашений объединяются в региональные межгосударственные комплексы и проводят совместную региональную политику в разных сферах общественно-политической и хозяйственной жизни.

Среди многочисленных интеграционных группировок можно выделить в Европе ЕС, которая до 1 ноября 1993 г. называлась Европейские сообщества, так как она появилась после слияния в 1967 г. органов трех ранее самостоятельных региональных организаций:

* Европейского объединения угля и стали – ЕОУС;
* Европейского экономического сообщества - ЕЭС;
* Европейского сообщества по атомной энергии – Евратом.

После вступления в силу Маастрихтских соглашений, официальное название этой группировки – Европейский союз. Италия – член Европейского союза.

Отношение экспорта и импорта к ВВП Италии составляет соответственно 26-28 и 27-29%. Доля импортных товаров, поступающих в дальнейшую переработку, превосходит 70% всего объема зарубежных поставок. Италия располагает и значительным экспортным потенциалом. За рубеж вывозится от 40 до 80% всей продукции различных отраслей машиностроения.

Ведущее место во внешней торговле Италии занимают готовые промышленные изделия, их доля в импорте составляет устойчиво 67%, а в экспорте – 97%. При этом как в промышленном импорте, так и в промышленном экспорте Италии около 1/3 приходится на товары с высокой степенью переработки. Поэтому потеря итальянскими производителями своих позиций на мировом рынке высокотехнологической продукции является в общем негативным фактом. Доля такой продукции в экспорте Италии составляет всего около 20%. У Италии наблюдается крупный дефицит в торговле электронным оборудованием, станками и т. п. Оплата «нефтяных счетов» поглощает ресурсы, равные 8% ВВП. Все это дает несбалансированность внешней торговли.

Ведущими торговыми партнерами Италии являются страны ЕС. На их долю приходится около 44% импорта и 48% экспорта Италии. Основными контрагентами внешней торговли Италии выступают ФРГ (16% импорта и 18% экспорта), Франция (14 и 15%), США (7 и 5%), Великобритания (4 и 7%).

Внешнеэкономические связи имеют жизненно важное значение для экономики Италии. Большая зависимость от внешней торговли определяется с одной стороны, тем, что основные отрасли итальянской промышленности используют главным образом привозное сырье, топливо и полуфабрикаты, а с другой - относительной узостью внутреннего рынка, которая обусловливает необходимость сбыта за рубежом значительной части национального продукта.

Укрепление экономического потенциала Италии неразрывно связано с углублением ее участия в международном разделении труда, с растущей специализацией отдельных отраслей промышленности, позволяющей повысить эффективность производства и создать более благоприятные условия для накопления капитала. Это ставит ее перед необходимостью все более ориентировать свою экономику на зарубежные источники покрытия потребностей и на внешние рынки сбыта.

Италия относится к числу наиболее бедных полезными ископаемыми государств. К тому же сельскохозяйственное производство не поспевает за ростом потребления населением продуктов питания и изменениями в его структуре. По имеющимся подсчетам, среди крупнейших капиталистических стран Италия в наибольшей степени (более Японии) зависит от импорта топлива, промышленного и сельскохозяйственного сырья. Так, несмотря на относительно низкий уровень потребления энергии на душу населения, Италия занимает первое место в ЕС по роли импорта в покрытии внутренних потребностей в топливе. За счет внешних источников удовлетворяется 83% потребления первичных энергоносителей в стране, в том числе нефти - 95%, твердого топлива – 93%, природного газа - 69%, электроэнергии - 42%.

В отличие от других членов Сообщества, в энергетическом балансе Италии очень большую роль играет жидкое топливо, резкое удорожание которого после 1973 года поставило страну в тяжелое положение. В общем, потреблении первичного топлива в Италии, доля отдельных его видов составляет: нефть - 56%, природный газ - 25%, твердое топливо - 8%, электроэнергия - 11%. За счет импорта покрывается 100% потребления оловянной и никелевой руд, почти 100% - медной, железной, 90% - свинцовой руды и бокситов, 60% - цинковой руды, 80% - металлолома. Довольно велика зависимость Италии от ввоза сельскохозяйственного сырья, продовольствия и лесоматериалов. В частности, за счет импорта она покрывает 100% потребности в хлопке, около 89% - в шерсти, почти 45% - в древесине.

Особенность сельского хозяйства Италии состоит в преобладании ориентации его на производство продукции растениеводства, в основном так называемой продукции “средиземноморского типа”, и относительно медленном наращивании производства многих видов продукции животноводства. В результате страна вынуждена закупать на внешнем рынке в значительном объеме многие виды сельскохозяйственных и продовольственных товаров, главным образом продукцию животноводства и корма.

Растут потребности Италии в импорте продукции обрабатывающей промышленности. С 1981 по 1992 гг. доля импорта в общем потреблении продукции обрабатывающей промышленности в постоянных ценах увеличилась с 14 до 25%, в том числе химикатов с 20 до 31%, продукции общего машиностроения с 16 до 36%, электротехнического и электронного оборудования с 22 до 36%, конторских машин и оборудования для автоматической обработки данных с 58 до 66%, автомобилей и запасных частей с 36 до 53%, продукции кожевенной и обувной промышленности с 6 до 24%, пищевой с 12 до 17%, изделий из резины и пластмасс с 8 до 19%.

Очень велика зависимость Италии от импорта иностранной технологии (лицензии, патенты). Внешняя торговля страны по этим статьям характеризуется хронически отрицательным сальдо. Главными партнерами Италии по торговле технологиями являются промышленно развитые страны. На их долю приходится основная часть платежей и примерно половина поступлений. Крупнейшими партнерами Италии в области торговли технологиями являются США, Франция, Швейцария и Германия. Италия, однако, имеет положительное сальдо в торговле ноу-хау с развивающимися странами и странами Восточной Европы.

Долговременный характер дефицита платежного баланса Италии и присоединение Италии к европейской валютной системе вызвало постоянное использование валютных резервов для поддержания курса лиры.

Величина прямых заграничных капиталовложений итальянских монополий оценивается примерно в 3 млрд. долл. Доля Италии в общем объеме соответствующих инвестиций стран экспортеров капитала, членов ЕС, равнялась лишь 2,7%. По этому показателю Италия уступает, например, такой малой стране, как Бельгия. При этом доля Италии имеет тенденцию к снижению. В классификации крупнейших 422 ТНК, подготовленной комиссией ООН, пять итальянских компаний.

По официальным данным, доля прямых инвестиций равняется 31% общего объема заграничных капиталовложений итальянских экспортеров капитала. Географически основным полем деятельности итальянских ТНК являются развитые капиталистические страны (60% прямых вложений), однако сохраняют свое значение и инвестиции в развивающихся странах (40% прямых вложений). В целом экономическое значение вывоза капитала для Италии существенно меньше, чем для большинства главных капиталистических стран.

В свою очередь Италия является объектом экспансии капитала ведущих стран мира. Прямые иностранные капиталовложения составляют 76% всего импортного капитала в Италии, портфельные – 24%. Около 40% всех прямых вложений в настоящее время приходится на Швейцарию, остальные распределяются между США (19%), ЕС (33%) и другими странами. Иностранный капитал занимает в экономике Италии весьма значительные позиции. Под его контролем находится около 1/10 всего акционерного капитала Италии, предприятия иностранных ТНК дают до ¼ оборота промышленности страны и обеспечивают занятость примерно 1/6 части рабочей силы индустрии. Общий объем зарубежных прямых инвестиций в промышленность Италии в два раза превысил аналогичный показатель для итальянских вложений за границей.

3. ИТАЛИЯ И РОССИЯ.

Италия – традиционно один из ведущих торговых партнеров России: 2-е место среди европейских стран и 4-е место в мире.

Товарооборот между нашими странами стабильно растет, достигнув в 1997г. 6,2 млрд. долл. против 5,2 млрд. долл. в 1996г. (рост +20%), при этом российский экспорт в Италию вырос на 26%, составив 3,6 млрд. долл., а российский импорт из Италии увеличился на 13%, достигнув 2,6 млрд. долл.

Данные Центрального института статистики Италии ИСТАТ разнятся от российских: стоимостное выражение взаимного товарооборота в итальянских лирах увеличилось в 1997 г. на 6,6%, составив 13837 млрд. итальянских лир. В то же время темп роста товарооборота в долларовом выражении отрицателен: оборот – 8125 млн. долл., – 3,5% (1996 г. – 8416); экспорт – 4275 млн. долл., – 9% (4698); импорт – 3850 млн. долл., +3,6% (3717).

Основные товары российского экспорта в 1997 г.:

* энергоносители – 79,1%, или 2817,4 млн. долл. (1983,5 млн. долл. в 1996 г.), в том числе, природный газ – 1362,1 млн. долл., или 38,2%; нефть – 1031,5 млн. долл., или 29%; нефтепродукты – 409,8 млн. долл., или 11,5%; уголь – 13,9 млн. долл., или 0,4%; рост на 42%;
* черные и цветные металлы – 7,6%, или 269,4 млн. долл. (438,6 млн. долл.); падение 40%;
* кожевенное сырье – 3,8%, или 135,6 млн. долл. (142,6 млн. долл.); падение на 5%;
* химические товары – 2,5%, или 89,5 млн. долл. (65,8 млн. долл.); рост на 36%;
* древесина и изделия – 2,3%, или 81,6 млн. долл. (73млн. долл.); рост на 12%;
* машины и оборудование – 1,9%, или 67 млн. долл. (42 млн. долл.); рост на 60%.

Основные товары российского импорта:

* машины, оборудование и транспортные средства – 55,2%, или 1463,7 млн. долл. (1272,7 млн. долл. в 1996г.);
* продукты питания – 9,3%, или 246,7 млн. долл. (197 млн. долл.); рост на 25%;
* промышленные товары широкого потребления (мебель, обувь, одежда) – 8,9%, или 226,5 млн. долл. (375 млн. долл.); падение на 40%;
* химические товары – 7,8%, или 206 млн. долл. (165,2 млн. долл.); рост на 25%;
* ч/металлы и изделия – 4,3%, или 114,2 млн. долл. (123,9 млн. долл.); падение на 8%;
* бумага, картон – 2,3%, или 61,4 млн. долл. (58 млн. долл.); рост на 6%;
* цветные металлы и изделия – 1,6%, или 44,4 млн. долл. (28 млн. долл.); рост 58%;
* печатные изделия – 1,5%, или 38,5 млн. долл. (33 млн. долл.); рост на 16,7%;
* керамические изделия – 1,3%, или 35 млн. долл. (36,6 млн. долл.); падение на 5%.

Подобная структура товарооборота сохранится и в ближайшей перспективе. Поскольку итальянская сторона заинтересована в продолжении долгосрочных отношений с Россией по импорту товаров, прежде всего, энергосырьевого комплекса (степень импортной зависимости Италии по энергоснабжению – 80%). Учитывая сложившуюся конъюнктуру (прогнозируется значительный рост потребностей экономики Италии в природном газе) и экономическую политику итальянского правительства, направленную на увеличение в энергобалансе страны доли природного газа, угля и электроэнергии, имеется хорошая перспектива для увеличения российского экспорта энергоносителей и, прежде всего, поставок природного газа (главной статьи российского экспорта).

Реализация всех имеющихся договоренностей (долгосрочные контракты (РАО «Газпром» – концерн ЭНИ) па поставку природного газа и Италию – 14,3 млрд. куб. м. в 1997 г., 17,5 млрд. куб. м. в 1998 г., 20,3 млрд. куб. м. в 1999 г., 20,8 млрд. куб. м. в 2000 г., 28,8 млрд. куб. м. в 2008 г., а также планируемая поставка дополнительно 14 млрд. куб. м. газа совместному предприятию «Вольта» (РАО «Газпром» – компания «Эдисон») позволит довести объем экспорта в Италию российского природного газа к 2008 г. до 35 млрд. куб. м. в год (более 50% прогнозируемых импортных потребностей Италии). Кроме того, прогнозируется дальнейший рост цен на российский газ.

Имеется большой интерес в увеличении поставок черных и цветных металлов, химических товаров и лесоматериалов.

В первой половине 1998 г. продолжился общий рост взаимной торговли, имевший место в последние годы. По оценкам, товарооборот вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 35%, при некотором опережающем росте импорта перед экспортом (16% н 12% соответственно).

По российской оценке, в первом полугодии 1998г. основными статьями российского экспорта в Италию являлись: энергоносители, доля которых в российском экспорте в первом полугодии 1998 г. составила 83% (1591,6 млн. долл.); черные и цветные металлы и изделия – 179,1 млн. долл., 9,4%; машины и оборудование – 55,1 млн. долл., 2,9%; древесина и изделия – 30,2 млн. долл., 1,6%; химические товары – 15 млн. долл., 1,2%. Основные товарные группы российского импорта из Италии: машины и оборудование – 694,6 млн. долл., 56,2%; продукты питания – 126,8 млн. долл., 10,3%; химические товары – 45,6 млн. долл., 3,7%; черные металлы и изделия – 32,3 млн. долл., 2,6%; печатные издания – 19 млн. долл., 1,5%; одежда – 16 млн. долл., 1,3%.

Российская сторона заинтересована в повышении в своем экспорте доли машин, оборудования и готовых изделий, в том числе наукоемкой продукции с высокой степенью обработки. Этому могло бы способствовать дальнейшему развитию военно-технического сотрудничества, в частности, в области авиационной техники, средств радиолокации и связи.

Решение проблемы – в увеличении доли машин и оборудования в российском экспорте и повышение конкурентоспособности наших товаров по техническим и финансовым параметрам через углубление промышленной кооперации с итальянскими фирмами и предприятиями. Проблема нерыночного статуса российской экономики остается одной их самых острых в двусторонних экономических отношениях России со странами-членами ЕС. Десятая часть промышленного экспорта России в ЕС находится под антидемпинговыми мерами. Ежегодный прямой ущерб России составляет порядка 400 млн. долл. Антидемпинговые меры касаются прежде всего изделий с высокой степенью переработки. Для многих российских предприятий в настоящее время экспорт является важнейшим поступлением средств для сохранения производственных мощностей. Италия участвует в инициировании и проведении антидемпинговых процедур в отношении российского экспорта (стальные бесшовные трубы, холоднокатанная лента, хлористый калий), которые, по мнению российской стороны, носят дискриминационный характер.

Принятие 27 апреля 1998г. решения Совета ЕС, позволяющее распространить на российских экспортеров правила проведения антидемпинговых процедур, которые применяются в отношении стран с рыночной экономикой, не решает проблемы. В этой связи Италия, как один из самых влиятельных членов ЕС, могла бы оказать России помощь и содействие в решении следующих вопросов: о полном признании рыночного статуса российской экономики путем внесения конкретных поправок в соответствующее законодательство ЕС, т. е. исключения Российской Федерации из списка стран, содержащихся в регламенте КЕС 519/94, и распространение полученного статуса страны с рыночной экономикой на все аспекты взаимоотношений России и ЕС; о скорейшем пересмотре и, где это возможно, отмене всех антидемпинговых мер против российских товаров. В частности, необходимо завершить антидемпинговую процедуру по бесшовным трубам, инициированную итальянской Федерацией производителей продукции черной металлургии (по инициативе итальянской фирмы «Дальмине» в 1996 г.), на основе принципов, предусмотренных для стран с рыночной экономикой, т. е. принятием обязательств российских экспортеров, а также пересмотр запретительных антидемпинговых мер в отношении хлористого калия. При наличии доброй воли и стремления к дальнейшему сотрудничеству итальянская сторона может внести свой решающий вклад в урегулирование этих вопросов, как этот было сделано в 1997г. в случае с холоднокатанной стальной лентой.

Развитие торгово-экономических отношений между Россией и Италией является составной частью взаимодействия России с ЕС. Вступление в силу с 1 декабря 1997 г. Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между Российской Федерацией и Европейским Союзом создает новый, более эффективный институциональный механизм взаимоотношений между Россией и странами-членами EC. Подписание 13 октября 1997 г. нового Соглашения Российской Федерацией с Европейским объединением угля и стали о торговле продукцией черной металлургии и достижение новых договоренностей между РФ и ЕС о торговле продукцией текстильной промышленности устранило все количественные ограничения в этой области.

В Италии действуют свыше 20 смешанных обществ с российским участием в области торговли нефтью и нефтепродуктами, лесоматериалами, черными металлами, химическими и фармацевтическими товарами, машинами и оборудованием, транспортно-экспедиторских операций.

Потенциал инвестиционного сотрудничества между Россией и Италией используется не в полной мере, а его отраслевое размещение мало способствует развитию промышленного потенциала России. Началась реализация инвестиционных проектов, соглашения по которым были подписаны в ходе визита в Италию Президента Российской Федерации Б. Н. Ельцина в феврале 1998г. – производство легковых автомобилей в Нижнем Новгороде с участием «Фиат», производство городских автобусов в Санкт-Петербурге с участием «Бреда», производство стиральных машин в Московской области с участием «Мерлони», производство полипропилена и термоэластопластов в Тобольске с участием «Текнимонт», реализация комплексной продовольственной программы в Республике Карелия с участием «Фата», стратегическое партнерство между «Газпром» и ЭНИ в различных сферах, вместе с другими крупными проектами, находящимися в стадии подготовки: совместное производство самолета «Як-130» с участием «Аэрмакки», строительство нового экспортного газопровода с участием «Монтэдисон», производство систем управления воздушным движением с участием «Аления», сооружение комплексов по глубокой переработке древесины с участием «Сис-систем» и многие другие проекты. Укрепление присутствия итальянского капитала в сфере материального производства в России, успешное функционирование промышленных предприятий в совместном управлении в значительной степени увеличит привлекательность России для дальнейшего наращивания в ней итальянских производственных инвестиций.

Одним из перспективных направлений инвестиционного сотрудничества является укрепление прямых экономических связей между регионами России и Италии. В последнее время ряд российских регионов, в первую очередь Москва и Московская область, Санкт-Петербург, Башкортостан, Мордовия, Татарстан, Оренбург, Самара, Нижний Новгород все более активно работают с регионами и промышленными предприятиями Италии. Например, во Владимирской области, в которой насчитывается 20 итальянских предприятий с итальянским участием, в апреле 1998г. открыт «Дом Италии», который призван стать центром развития деловых связей итальянских фирм с организациями Владимирской области. Подобная практика будет продолжена и в других регионах России.

Подготовлен для информации итальянских организаций обширный материал по российским инвестиционным проектам, включающий в себя аннотации и краткие описания более чем 640 проектов из 26 регионов России на общую сумму более 25 млрд. долл. Информация о возможностях установления регионального сотрудничества с Италией представлялась на международных инвестиционных конференциях, проводившихся в 1997 г. в Красноярске, Нижнем Новгороде, Мурманске, Ростове.

В мае 1996 г. в Италии прошли переговоры представителей Башкортостана, Татарстана и Иркутской области с руководителями ряда итальянских регионов, в результате которых было подписано Соглашение о сотрудничестве между Башкортостаном и итальянской провинцией Бергамо.

В 1997 г. Италию посетили делегации руководителей регионов России (Мордовии, Владимирской, Московской областей и др.) для изучения возможностей установления сотрудничества с различными регионами Италии.

Инвестиционные проекты, подготовленные российскими регионами ежегодно представляются на международной выставке «Боритек», проводимой в Милане. В 1997 г. на ней был представлен 121 проект из 12 российских регионов (Башкортостана, Хабаровского края, Санкт-Петербурга, Чувашии, Воронежской, Астраханской, Владимирской, Новгородской областей и др.).

В сотрудничестве с итальянскими фирмами в России сооружены такие крупные промышленные объекты, как автомобильный завод в Тольятти, химические комплексы по производству аммиака и карбамида, завод по производству полипропилена в Москве, трубный завод в Волжске, компрессорные станции для магистрального газопровода Сибирь-Западная Европа, ряд кожевенных и обувных фабрик, линия оптико-волоконной связи Россия-Украина-Турция-Италия, комплекс перерабатывающего и упаковочного оборудования для сельхозпродукции и др.

По данным Госкомстата России по состоянию на 1 января 1998 г. общий накопленный объем итальянских инвестиций в экономику России составил 604,7 млн. долл. или 2,77% от общего объема накопленных в Российской Федерации зарубежных инвестиций. По данному показателю Италия занимает 7-е место среди стран-инвесторов, работающих на российском рынке. По объему прямых инвестиций, накопленных в России (около 200 млн. долл.), Италия находится на 13 месте.

По состоянию на 1 марта 1998 г. в Государственный реестр России внесено около 1500 российско-итальянских совместных предприятий, причем более сотни из них относятся к предприятиям со 100% итальянским капиталом. Кроме того, в России создано более 100 представительств итальянских фирм.

Более 60% от общего числа российско-итальянских СП занято в основном предоставлением торгово-посреднических, сервисных, туристических и гостиничных услуг, поставкой компьютерного оборудования и программных средств, транспортными услугами. Остальные занимаются производством химической и нефтехимической продукции, продукции легкой промышленности и других товаров ширпотреба, стройматериалов и стройдеталей, переработкой древесины и вторсырья, производством и переработкой сельхозпродукции.

На российском рынке в области инвестиционного сотрудничества активно работают такие итальянские компании как «Хамели петролеум», «Эдисон», «Фата групп», «Европа консульт», «Иджи-Иджи», «Cниа-Инжиниринг», «Лоромеканика», «Галилео индустри оптике» и др.

Развивается сотрудничество с итальянскими компаниями и фирмами в сфере переработки нефти, осуществлении транспортировки природного газа, производства нефтехимической продукции.

Так, фирма «Эдисон» при участии АО «Газпром» создала совместное предприятие «Волта» для осуществления строительства нового газопровода, протяженностью 1000 км, по транспортировке российского газа в Италию. Доля итальянской стороны в уставном капитале данного предприятия составляет 51%.

Фирма «Камели Петролеум» участвует в реконструкции установки первичной переработки нефти на Рязанском нефтеперерабатывающем заводе.

В области производства изделий легкой промышленности активно работают такие итальянские фирмы как «Иджи-Иджи», «Cниа-Инжиниринг» . При участии «Иджи-Иджи» на базе Московской обувной фабрики «Парижская комунна» создано СП «Заритал» с долей итальянской стороны в уставном капитале, равном 40%. Предприятие специализируется на производстве женской модельной обуви мощностью 5,4 тыс. пар в сутки.

Прядильно-ткацкая фабрика им. Балашова развивает сотрудничество с итальянскими фирмами в сфере переработки отходов хлопка в хлопчатобумажную пряжу.

Итальянская компания «Сниа-Инжиниринг» активно сотрудничает с российским предприятием АООТ «Кохматекстиль». В 1996 г. между ними подписан контракт на общую сумму 18 млн. долл., предусматривающий поставку оборудования для выпуска 10 млн. погонных метров в год высококачественных хлопчатобумажных тканей и изделий из них. По взаимному согласованию часть швейных изделий будет реализовываться итальянской стороной.

В области производства ювелирных изделий итальянской фирмой «Лоромеканика» создано СП «Ораамур» в г. Благовещенске Амурской области. Доля итальянских учредителей в уставном капитале предприятия составляет 32 %. Общий объем предполагаемых инвестиций оценивается 74 млн. долл., в т. ч. 62,9 млн. долл. – за счет кредитных средств, выделяемых консорциумом банков во главе с Banco Centrale Hispano Amerikano под гарантию итальянской страховой компании Sace.

Крупная итальянская фирма «Мерлони Проджетти», входящая в группу «Мерлони», в настоящее время строит в г. Фрязино Московской области завод по производству стиральных машин марок «Аристон» и «Индезит» мощностью до 400 тыс. штук в год с численностью обслуживающего персонала до 400 человек. Объем предполагаемых инвестиций на I этапе реализации проекта должен составить около 20 млн. долл.

Фирма «Галилео индустри оптике», создала на базе Елецкого завода медицинского оборудования СП «Комтез» по производству оправ для очков мощностью 10 млн. штук в год. Доля итальянского партнера в уставном капитале совместного предприятия составляет 55%.

В области агропромышленного комплекса активно работает итальянская компания «Фата Групп». В Кемеровской области с согласия и под гарантию правительства РФ за счет средств итальянского кредита с участием фирмы «Фата Групп» с 1992 г. осуществляется программа модернизации и перевооружения предприятий АПК области. Стоимость программы – более 200 млн. долл. В ней задействовано 51 российское предприятие.

Администрацией области рассматривается вопрос расширения сотрудничества с фирмой «Фата Групп». «Фата Групп» также прорабатывает возможность реализации новых проектов в других регионах России.

В октябре 1997 г. в Москве прошел «круглый стол» с участием руководства компании «Фата Групп», министра Российской Федерации Е. Г. Ясина, представителей министерств и ведомств, губернаторов областей.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Италия сегодня страна с высокоразвитой рыночной экономикой и высоким уровнем жизни населения. Она входит в "восьмерку" ведущих индустриальных держав мира.

В Италии сложилась прогрессивная структура национального хозяйства со значительным преобладанием непроизводственной сферы над производственной.

Италия тесно интегрировалась в международные и межстрановые торговые связи.

Можно смело утверждать, что в результате глубоких рыночных преобразований, проведенных в стране после свержения фашистского режима и успешных экономических реформ последующих лет, Италия достигла экономического процветания в наши дни.

Страна вошла в XXI век с эффективно функционирующим национальным хозяйством и реальными перспективами на будущее.