

Россия-Европа до 2010г.

том II

Евро в Европе3	Экологические барьеры21
ЭВС и евро.....4	Качество образования22
Критерии конвергенции7	Госинвестиции в Европе22
Евро в мире7	Венчурное финансирование23
Валютная политика7	Господдержка малых предприятий24
Финансовый и валютный рынки8	Помощь регионам24
Евро в международной торговле.....10	Приоритетные направления25
Наука в ЕС11	Инвестиционная сфера в ЕС26
Инновационные процессы12	Иноинвестиции в ЕС27
Кластеры14	Налоговые соглашения27
Патенты14	Ограничения и инвестиций29
Интеллектуальная собственность.....14	Хайтек из России29
Европейская патентная организация14	Услуги от России32
Инновационные льготы15	Евро в России35
Государственные приоритеты15	Правовые аспекты35
Рамочные программы ЕС16	Сырьевой экспорт37
Стимулирование НИОКР18	Инвестиции ЕС в России38
Еврообщество на знаниях19	Статистика41
Новые изделия20	Представительства42
Высококачественный товар21	

Россия-Европа до 2010г.

ТОМ II

Россия-Европа до 2010г., том II.

©Г.Н. Вачнадзе, июнь 2004. 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 – 2004г.

Россия-Европа до 2010г.

том II

Евро в Европе

Введение единой европейской валюты — важнейшее событие в более чем полувековой истории западноевропейской интеграции. Создан Экономический и валютный союз (ЭВС) и переход на расчеты в евро, страны ЕС осуществили качественный прорыв — первыми в мире перешли к высшей стадии экономической интеграции, достижение которой не стоит пока в планах никакой другой региональной интеграционной группировки. Это стало возможным после того, как Европейские сообщества последовательно прошли все предыдущие стадии интеграции: создали таможенный союз, а затем на его основе — единый внутренний рынок стран-членов (свобода передвижения товаров, услуг, капиталов и рабочей силы); разработали и научились проводить единую политику по все расширяющемуся кругу вопросов внутрихозяйственной жизни и во взаимоотношениях с третьими странами; сформировали институциональный механизм интеграции, сочетающий элементы национального и наднационального регулирования с постепенным усилением элементов наднациональности.

Созданием ЭВС и единой европейской валюты страны Евросоюза преследовали несколько экономических и политических целей: (1) активизировать интеграционный процесс в сферах денежно-кредитной, налоговой и валютной политики, продолжавших в значительной мере оставаться в национальной компетенции; (2) подготовить условия для перехода к следующей стадии — созданию политического союза (важным шагом в этом направлении можно считать разработку проекта Конституции ЕС); (3) укрепить позиции Сообщества в международной валютной системе и в мире в целом.

Первоочередной задачей было ускорить развитие валютно-финансовой интеграции. В условиях либерализации движения товаров и услуг, а также других факторов производства резко снизилась эффективность национальных инструментов регулирования экономики и возросла потребность в проведении общей экономической и валютной политики. Практиковавшаяся до этого координация действий национальных правительств срабатывала в периоды относительной стабильности на региональном и мировом рынках, но в кризисных ситуациях участники ЕС нередко пытались решить возникающие проблемы за счет партнеров по группировке, в т.ч. путем девальвации национальных денежных единиц или несогласованного изменения уровня процентных ставок по кредитам.

В валютной сфере сохранение множественности европейских валют влечет за собой дополнительные расходы. По оценкам Европейской Комиссии, в 1995г. из-за курсовых колебаний страны ЕС не досчитались 0,5% прироста ВВП и потеряли миллион рабочих мест. Поддержание обменных курсов валют требовало от центральных банков стран ЕС значительных затрат на проведение интервенции на валютных рынках. С введением евро связывались расчеты на устранение этих недостатков. Однако валютно-финансовые проблемы интеграции относятся к числу наиболее сложных,

т.к. затрагивают сферы, особенно чувствительные с точки зрения национального суверенитета. Более 30 лет и огромные усилия потребовались для разработки концепции единой европейской валюты и ее претворения в жизнь.

Элементы валютной интеграции в Западной Европе формировались в первые послевоенные годы, еще до создания Европейских сообществ. К ним относятся: Соглашение о многосторонних валютных компенсациях между Францией, Италией, Бельгией, Нидерландами, Люксембургом и присоединившимися в 1947г. западными оккупационными зонами Германии; соглашения 1948 и 1949гг. о внутриевропейских платежах и компенсациях между 17 государствами Организации европейского экономического сотрудничества (ныне ОЭСР); создание в 1950г. Европейского платежного союза (ЕПС) — многостороннего клиринга, функционировавшего до 1958г., т.е. до введения обратимости валют западноевропейских стран. Эти соглашения подготовили почву для постепенной либерализации движения капиталов и развития валютного сотрудничества на региональной основе в рамках западноевропейской интеграции.

Договоры об учреждении Европейских сообществ, подписанные в 1950гг., не ставили в качестве официальных целей создание ЭВС и введение единой валюты. Первая программа валютного союза (так называемый план Вернера) была разработана шестью странами-учредителями ЕС в 1969-71гг. В соответствии с этим планом к 1980г. предполагалось твердо зафиксировать обменные курсы и, возможно (в зависимости от обстоятельств), перейти к единой валюте. Однако реализация плана Вернера так и не была начата из-за ряда неблагоприятных внутренних (ухудшение состояния экономики Сообщества) и внешних факторов (включая прекращение Соединенными Штатами обмена долларов на золото, означавшее конец эпохи фиксированных курсов и переход ко всеобщему плаванию валют).

Чтобы избежать хаотичного изменения курсов национальных валют по отношению к доллару и друг к другу, что отрицательно сказывалось на производстве и внешней торговле стран ЕС, в 1972г. был создан механизм совместного плавления валют («валютная змея»). Валюты стран-членов привязывались друг к другу и могли отклоняться от установленного соотношения не более, чем на 1,25% в ту и другую сторону. В 1975г. Сообщества ввели Европейскую расчетную единицу (ЕРЕ) (European Unit of Account). ЕРЕ представляла собой «корзину валют» и в отличие от прежней единицы, унаследованной ЕС от Европейского платежного союза, ее курс не был привязан к доллару США. Использовалась ЕРЕ для выражения требований и обязательств стран-членов в рамках единого бюджета Сообщества, в статистических целях.

Режим «валютной змеи» оказался малоэффективным, т.к. не был подкреплён координацией валютно-экономической политики стран ЕС. В итоге часто изменялись курсовые соотношения в целях уменьшения спекулятивного давления на отдельные валюты.

В 1979г., с учетом накопленного опыта, страны ЕС ввели более продвинутый механизм обменных курсов — Европейскую валютную систему (ЕВС), просуществовавшую с некоторыми изменениями до создания Экономического и валютного союза

ЕС. В основе ее также лежал механизм совместного плавления валют (пределы отклонений были расширены до $\pm 2,25\%$). Среди других новшеств следует отметить создание Европейской валютной единицы – эю (European currency Unit). Эмиссия эю частично обеспечивалась золотом и долларами за счет объединения 20% официальных резервов стран-членов ЭВС. В отличие от ЕРЕ, новая коллективная единица выполняла в ограниченных масштабах функции платежного и расчетного средства, а также резервной валюты (в частности, использовалась для выпуска государственных ценных бумаг) и в этом смысле была непосредственной предшественницей евро.

В 1988г. на сессии Европейского совета в Ганновере была учреждена комиссия, которой поручалось подготовить предложения о создании ЭВС. Представленный в 1989г. документ, известный как доклад Делора, предлагал полностью либерализовать движение капитала в рамках ЕС, объединить финансовые рынки стран-членов, достичь полной конвертируемости национальных валют, а затем заменить их на единую валюту. Основные положения доклада Делора были включены в Договор о Европейском союзе, подписанный в 1992г. в г. Маастрихте (Нидерланды).

Маастрихтский договор впервые официально провозгласил цель создать в рамках ЕС Экономический и валютный союз, предполагающий проведение странами-членами общей экономической и валютной политики и введение единой валюты. Была зафиксирована и дата создания ЭВС – не позднее 1 янв. 1999г.

Строительство ЭВС проводилось в три этапа. В течение первого этапа (с 1 июля 1990г. по 31 дек. 1993г.) было в основном завершено формирование единого внутреннего рынка (до конца этот процесс не доведен до сих пор) и разработаны меры по сближению макроэкономических показателей стран-членов. В задачу второго этапа (1994–98гг.) входила подготовка институциональной и правовой базы ЭВС. Были разработаны правила функционирования Европейской системы центральных банков (ЕСЦБ) и методы проведения общей экономической политики. В мае 1998г. образован Европейский центральный банк (ЕЦБ) и определен круг стран-учредителей ЭВС.

На третьем, завершающем этапе (1999–2002гг.) страны ЭВС перешли к общей экономической и валютной политике. С 1 янв. 1999г. – 11, а с 1 янв. 2001г. – 12 стран ЕС (все участники, кроме Великобритании, Дании и Швеции) зафиксировали курсы своих валют по отношению к единой валюте, которая на этом этапе использовалась только в безналичном обороте. С 1 янв. 2002г. в обращение выпущены банкноты и монеты евро, и единая валюта полностью заменила национальные денежные единицы 12 стран-членов ЭВС (всего было изготовлено 50 млрд. монет и 14,5 млрд. банкнот в евро). Функции регулирования денежно-кредитной и валютной политики перешли от национальных центральных банков к ЕЦБ.

Переход на единую валюту, включая наиболее ответственный этап введения евро в наличный оборот и замену им национальных денежных единиц, прошел практически без каких-либо эксцессов. Для бюджета и финансовых институтов ЕС это не составило большой сложности, т.к. они и ранее работали на основе эквивалентного евро

эю, а внутренние финансовые операции стран еврозоны до 31 дек. 2001г. велись в национальных валютах с одновременной публикацией основных показателей в евро. Цены на товары и услуги на внутреннем рынке стран ЭВС в течение переходного периода также указывались одновременно в национальных денежных единицах и евро.

Большую роль сыграло заблаговременное четкое определение юридического статуса евро. В тексте Договора об учреждении Европейского союза (ст. 109 L4) единая европейская валюта называлась эю. Однако на заседании Европейского союза в Мадриде в дек. 1995г. было принято название евро. Совет ЕС принял в 1997–98гг. два регламента. Первый из них легализовал название евро¹, создал правовую базу для обеспечения непрерывности сделок, заключенных до 1 янв. 1999г. в национальных валютах и эю, установил обмен эю на евро по курсу один к одному и порядок конвертации сумм в евро (правила округления сумм и применения котировок). Второй регламент определил принципы использования единой валюты государственными учреждениями и предприятиями и, частным бизнесом и населением в период с 1 янв. 1999г. по 30 июня 2002г., а также правила выпуска и обращения банкнот и монет в евро.

Сказались также результаты большой подготовительной работы, проделанной органами ЕС и национальными властями, в т.ч. с деловыми кругами и населением с целью помочь им адаптироваться к расчетам в новой валюте и снять некоторые естественные предубеждения (на эти цели национальные правительства и органы ЕС израсходовали 500 млн. евро).

Механизм функционирования ЭВС и евро. Согласно Маастрихтскому договору, главные цели ЭВС – обеспечение устойчивого роста экономики и стабильности цен, что является неперемным условием введения единой валюты. Эти цели осуществляются посредством общей экономической и валютной политики. Чрезвычайно важно, что они не просто декларируются Договором, но подкреплены соответствующими положениями, в которых подробно расписан механизм функционирования ЭВС и евро.

В соответствии с Маастрихтским договором (ст. 109) и прилагаемыми к нему протоколами, стать участниками ЭВС и ввести евро могут лишь страны ЕС, которые отвечают так называемым критериям конвергенции, т.е. не допускают превышения нормативов в отношении темпов инфляции, уровня процентных ставок по долгосрочным кредитам, размера дефицита госбюджета и государственного долга, а также следят за тем, чтобы колебания курсов национальных валют не выходили за установленные пределы.

Особое значение придается соблюдению бюджетного норматива, т.к. рост дефицита госбюджета снижает возможности страны проводить структурные реформы для оздоровления экономики. С целью усиления бюджетной дисциплины в 1997г. по инициативе Германии заключен Пакт стабильности и роста, согласно которому к стране-участнице ЭВС, допустившей превышение данного норматива и не исправившего положение в течение одного года могут быть применены санкции в виде требования создать беспроцентный депозит до 0,5% ВВП (через два года может быть обращен в безвозвратный штраф).

В Евросоюзе создана система многостороннего контроля за экономической политикой стран-членов с тем, чтобы она не противоречила целям ЕС и не ставила под угрозу нормальное функционирование экономического и валютного союза. Органы ЕС – Совет на уровне министров экономики и финансов (ЭКОФИН), Европейская Комиссия и Экономический и финансовый комитет (ЕФК) постоянно отслеживают динамику основных макроэкономических показателей стран-членов, изменения в области занятости, заработной платы, цен. Для решения вопросов, касающихся только участников валютного союза, создан дополнительный орган Совет зоны евро, состоящий из министров финансов стран еврозоны. Решения, принимаемые этим Советом, не имеют обязательной силы, но, как правило, служат базой для решений Совета ЭКОФИН.

Наиболее централизованы денежно-кредитная и валютная политики. ЕСЦБ и ЕЦБ действуют независимо от других органов Сообщества и национальных правительств.

Главную роль в регулировании кредитно-денежной политики играет Европейский центральный банк. Национальные центральные банки в своей деятельности руководствуются решениями ЕЦБ. Последний наделен правом устанавливать объем денежной массы и санкционировать эмиссию банкнот евро в пределах ЭВС. В задачи ЕЦБ входит также определение предельно допустимого, с точки зрения поддержания стабильности цен, показателя инфляции, прогноз и оценка перспектив ценовой динамики на основе широкого спектра экономических показателей. Цены считаются стабильными, если Гармонизированный индекс потребительских цен во всей зоне евро увеличивается по отношению к пред.г. не более, чем на 2%.

Размер уставного капитала ЕЦБ установлен в 10 млрд. евро. Его единственными подписчиками и держателями являются национальные центральные банки стран-членов ЕСЦБ. Банк обеспечивается иностранными активами в евро, валютах третьих стран и СДР. Эти средства вносятся на счет ЕЦБ национальными центральными банками.

Единая валютная политика предусматривает унифицированные для всех стран ЭВС правила в отношении финансовых институтов, допущенных к операциям ЕСЦБ, и используемых видов ценных бумаг. Все кредитные операции участников ЕСЦБ проводятся только на условиях стопроцентного залогового обеспечения. В качестве последнего могут выступать лишь определенные виды активов. Данная мера призвана оградить денежно-кредитную политику ЕЦБ от возможных рисков и убытков, а евро от спекулятивных переливов капитала.

В целях упорядочения отношений с зоной евро стран ЕС, оставшихся за пределами ЭВС, создан новый вариант Европейской валютной системы – ЕВС – II (в материалах ЕС именуется Механизмом обменных курсов, МОК-II). В этом механизме евро играет роль центральной «якорной» валюты (anchor currency), а валюты неприсоединившихся стран ЕС связаны с ней на двусторонней и сугубо добровольной основе. Максимально допустимые пределы отклонений курсов от евро составляют $\pm 15\%$. Такой диапазон позволяет обеспечить достаточную устойчивость валютной системы и избавляет от необходимости частых пересмотров обменных курсов.

В 2003г. в МОК-II участвует только одна страна – Дания (по соглашению с ЕЦБ курс датской кроны может отклоняться от евро в пределах $\pm 2,25\%$). Двухлетнее участие в МОК-II – обязательное условие для приема страны в зону евро. Поэтому, чтобы ввести евро в Великобритании и Швеции, им сначала надо вступить в МОК-II и продержаться там два года без девальваций национальных валют.

Для технического обслуживания участников ЭВС создана система ТАРГЕТ – трансевропейская автоматизированная экспресс-система валютных расчетов в режиме реального времени, действующая на децентрализованной основе, т.е. трансграничные платежи проходят через национальные центральные банки, минуя ЕЦБ.

Успешное создание ЭВС и введение единой европейской валюты в конце 1990гг., после ряда неудачных попыток в предшествующие годы, обусловлены рядом объективных причин. В результате завершения формирования единого внутреннего рынка заметно возросла степень взаимной открытости экономик стран ЕС, а также масштабы их взаимной торговли. Если считать показателем открытости экономики отношение экспорта товаров и услуг к ВВП, то в 1998г. этот показатель в отношениях между странами ЕС в среднем составлял 22,5%, при этом в Нидерландах он был равен почти 30%, а в Бельгии, Ирландии и Люксембурге превышал 50%.

Взаимная торговля стран ЕС товарами и услугами в 1998-2001гг.

(на базе экспорта), в % к ВВП

Страны ЕС	1998г.	1999г.	2000г.	2007г.
Страны - члены ЭВС				
Австрия	18,5	18,2	19,7	20,0
Бельгия	50,1	51,6	57,0	56,3
Германия	14,0	14,1	15,9	16,3
Греция	4,8	4,0	4,0	4,0
Ирландия	50,2	47,8	49,5	48,3
Испания	13,2	13,2	14,1	14,1
Италия	11,4	11,5	12,3	11,8
Люксембург	50,1	51,6	57,0	56,3
Нидерланды	29,3	31,0	35,1	33,6
Португалия	17,5	17,7	18,3	18,3
Финляндия	18,1	18,1	20,2	18,2
Франция	13,0	13,2	14,5	14,0
Страны – не члены ЭВС				
Великобритания	10,8	10,1	10,6	10,3
Дания	17,0	17,4	19,2	18,8
Швеция	19,5	20,4	22,2	21,1
В среднем по ЕС	22,5	22,4	24,6	24,1

Источник: European Commission. Directorate-General for Economic and Financial Affairs. Statistical Annex of European Economy: Spring 2002. //Luxemburg. April 2002

В конце 1990гг. на торговлю с партнерами по группировке приходилось 60% экспорта и импорта стран ЕС и 65% их прямых зарубежных инвестиций.

Подготовка стран-членов ЕС к участию в ЭВС, особенно необходимость соответствовать «критериям конвергенции», привела к принятию мер по улучшению и сближению их макроэкономических показателей. В 1993-97гг. средние темпы инфляции в этих странах упали с 4,1% до 1,9%, долгосрочные процентные ставки – с 8% до 6,2%, дефицит госбюджетов сократился в среднем с 6,7% до 2,7%. Появилась возможность в дальнейшем снизить расходы по обслуживанию госдолга, а освободившиеся средства направить на стимулирование экономического роста и создание новых рабочих мест.

Внедрение евро сначала в безналичный, а затем в наличный оборот способствовало развитию и диверсификации финансовых рынков стран-членов, а также улучшению европейской финансовой инфраструктуры. Уже в преддверии введения евро началась волна банковских слияний и заключения альянсов между фондовыми биржами. В сент. 2000г. во многом под влиянием перехода к единой валюте произошло объединение Парижской, Амстердамской и Брюссельской бирж и стала действовать одна межнациональная биржа – Euronext. Объединительные процессы в этой области будут, очевидно, продолжаться, что поможет фондовому рынку ЕС преодолеть раздробленность и отставание от США (объем фондового рынка еврозоны в 3 раза меньше объема аналогичного американского рынка). Согласно программе мер, принятой Европейским Советом в Барселоне (март 2002г.), создание полностью интегрированного фондового рынка намечено завершить в 2003г., а единого финансового рынка – к 2005г.

Формирование единого финансового рынка ЕС привело к заметному повышению интенсивности внутрирегиональной миграции капитала. В результате соотношение валовых трансграничных потоков частного капитала (сумма ввоза и вывоза капитала, включая прямые, портфельные и прочие инвестиции) и ВВП для членов ЕС приблизились, по оценке Всемирного банка, к 40% (по всем развитым странам эта величина достигает в среднем 30%).

Переход на расчеты в евро существенно улучшил предпринимательский климат за счет устранения рисков, связанных с курсовыми колебаниями и расходами на конвертацию национальных валют. В долгосрочной перспективе в рамках еврозоны должны синхронизироваться деловые циклы. На одном из совещаний лидеры стран ЕС заявили, что к 2010г. экономика еврозоны станет самой конкурентоспособной в мире. Первые годы существования евро свидетельствуют, что добиться этого будет очень не просто, т.к. еще неокрепшая европейская валюта подвергается воздействию различных внутренних и внешних факторов, могущих осложнить ее дальнейшее развитие.

Экономический фундамент, на котором базируется единая европейская валюта не так прочен, как несколько лет назад. Макроэкономические показатели стран еврозоны выглядят скромно. По темпам роста экономики, повышению производительности труда, уровню занятости, масштабам НИОКР эти страны по-прежнему отстают от США. Стремление ряда стран Евросоюза остановить затянувшийся экономический спад за счет некоторого ослабления налогового пресса и роста госрасходов привело в 2002г. к тому, что дефицит бюджета в Германии, Франции и Италии вплотную приблизился к пороговому значению в 3% ВВП, а в Португалии превысил 4% ВВП. В 2003г. прогнозируется рост бюджетного дефицита в странах еврозоны в среднем до 2,5% совокупного ВВП (против 2,25% в 2002г.), в то время как в Германии и Франции он может достичь 3,5%.

Страны ЕС взяли на себя обязательство уравнять доходы и расходы госбюджетов (или вплотную подойти к состоянию баланса) в 2004г. Учитывая сложную бюджетную ситуацию в ЕС, Комиссия выступила с предложением продлить срок

выполнения обязательств до 2006г. Однако ряд стран еврозоны – Испания, Австрия, Финляндия и Нидерланды – заявили о решительном несогласии с этой инициативой, ведущей, по их мнению, к ослаблению Пакта стабильности и расшатыванию бюджетной дисциплины.

Сложности и противоречия валютной интеграции, обозначившиеся на нынешнем этапе развития Евросоюза, могут еще более обостриться в процессе расширения ЕС. При включении в его состав всех стран-кандидатов население ЕС увеличится на 45%, а объем совокупного ВВП – всего на 7%, т.е. ВВП на душу населения снизится на 26,5%. Иными словами, расширенное Сообщество станет беднее и экономически слабее, а различия в макроэкономических показателях стран-членов возрастут.

Неблагоприятным фактором является и неопределенность будущего политического устройства ЕС. Ряд экономистов видит внутреннюю слабость евро в том, что за ним стоит не единое государство с четко определенными целями в сферах экономической и валютной политики, а конгломерат государств, различающихся по социально-экономической структуре и имеющих собственные интересы, нередко идущие вразрез с интересами Сообщества в целом.

Указанные обстоятельства повлияли на отношение правительств и населения Великобритании, Дании и Швеции к вопросу о присоединении этих стран к ЭВС и введению евро. В свое время Великобритания и Дания юридически зарезервировали за собой в Маастрихтском договоре право не вступать в ЭВС в целях сохранения свободы маневра в проведении денежно-кредитной и валютной политики. Швеция, вступившая в Евросоюз в 1995г., такой оговорки в Договоре о присоединении не сделала. Отказ Швеции присоединиться к ЭВС объяснялся особенностями шведской экономики и ее несоответствием критериям стабильности ЕС. Все три страны имеют высокий уровень жизни и опасаются, что дальнейшая интеграция приведет к перераспределению доходов в пользу относительно бедных стран-членов.

После появления наличного евро привлекательность единой валюты в глазах населения этих стран значительно повысилась, а крупный бизнес с самого начала выступал за участие страны в зоне евро. Тем неожиданнее стали результаты референдума в Швеции о присоединении к ЭВС 14 сент. 2003г., в ходе которого населения внушительным большинством голосов высказалось против вступления страны в ЭВС, что откладывает решение вопроса на 10-12 лет. Несмотря на усилия главы британского правительства Т.Блэра, намеченный на 2004г. референдум в Великобритании переносится на 2005-06гг. В Дании население уже дважды высказывалось против присоединения к ЭВС.

Руководство Евросоюза и зона евро не заинтересованы в том, чтобы Великобритания, Дания и Швеция слишком долго оставались за пределами ЭВС. Распространение зоны евро до границ Союза послужило бы для третьих стран свидетельством полного признания евро в ЕС и укрепило бы позиции его нынешних членов перед вступлением стран ЦВЕ. Сами неприсоединившиеся страны (особенно Великобритания), воздерживаясь от присоединения к ЭВС, теряют важные рычаги воздействия на формирование общей экономической и валютной политики ЕС.

Поэтому вопрос об их вступлении в валютный союз и замены национальных валют на евро нельзя считать закрытым.

Тем не менее страны ЕС скорее всего справятся с трудностями и не допустят роспуска ЭВС и краха единой валюты. Такое развитие событий подорвало бы доверие ко всей системе западноевропейской интеграции, породило трудно разрешимые конфликты и ослабило позиции ЕС в мире. Для противодействия негативным тенденциям у стран Евросоюза есть несколько возможностей:

– расширение финансовой помощи отсталым регионам и странам, поощрение структурных преобразований на рынках труда с целью увеличить мобильность рабочей силы (необходимые средства для этого есть и, надо полагать, что под угрозой распада ЭВС более богатые страны, в т.ч. Франция и Германия, пойдут на увеличение своего вклада в оказание помощи своим более слабым партнерам);

– пересмотр условий членства в ЭВС в сторону их смягчения (увеличение предельно допустимых уровней инфляции, дефицита госбюджета, государственного долга), как это происходило в прошлом с пределами колебаний курсов национальных валют в рамках «валютной змеи» и ЕВС. Некоторые члены Европейской Комиссии, включая ее председателя Р.Проди, уже сейчас выступают за отказ от слишком жестких критериев в пользу «разумных и гибких инструментов», в большей мере отвечающих изменениям в современном мире. Может быть реанимировано предложение Франции, внесенное на сессии ЭКОФИН в Дрездене (апр. 1999г.) об «агрегированной оценке бюджетов стран зоны евро». Данная формула существенно расширяет возможности для маневра национальных правительств. Ее суть сводится к тому, что если в целом в зоне евро бюджетная ситуация отвечает маастрихтским нормативам, то отдельные правительства, в случае необходимости, могут воспользоваться некоторыми послаблениями;

– рассматривается возможность дальнейшего ограничения суверенитета стран-членов в области экономической политики (передачи Европейской Комиссии дополнительных полномочий в сфере контроля за экономической ситуацией в этих странах и наделения ее правом адресовать свои указания (а не рекомендации, как сейчас) соответствующим государствам напрямую, а не через Совет ЕС, где они могли бы их оспорить).

Нельзя полностью исключать возможность выхода из ЭВС отдельных стран, которые сочтут, что этот союз неэффективен и захотят вернуться к своим национальным валютам. В основополагающих документах ЕС не предусмотрена процедура выхода из ЭВС, но это не является непреодолимым препятствием. Ничто не помешало Великобритании и Дании выйти из Европейской валютной системы.

Критерии конвергенции. Согласно договору о Европейском Союзе (ст. 109j) и прилагаемым к нему Протоколам, ввести единую валюту могут лишь те государства, которые выполняют необходимые условия, так называемые критерии конвергенции: темпы инфляции не должны превышать более чем на 1,5% средний аналогичный показатель в трех странах с наименьшим ростом цен; процентные ставки по долгосрочным кредитам не должны превышать более чем на 2% соответствующий сред-

ний показатель для трех стран с наименьшим ростом цен; дефицит госбюджета не должен быть более 3% ВВП; госдолг не должен быть более 60% ВВП; в течение 2 лет до вступления в ЭВС валюта не должна девальвироваться, а ее обменный курс не должен выходить за пределы колебаний обменных курсов, установленные МОК-II.

Евро в мире

Евро – международная региональная валюта, базирующаяся на интегрированной экономике 12 государств. По своим важнейшим параметрам зона евро вполне сравнима с долларом США. Численность ее населения составляла в 2003г. 300 млн.чел. (в США – 280 млн.). ВВП 12 стран валютного союза приближается к 8 трлн. евро (в США – 10 трлн. евро). В мировом экспорте товаров и услуг на долю стран еврозоны приходится 20%, а на США- 12%.

Введение евро внесло изменения в международные экономические отношения, в т.ч. валютно-кредитные и финансовые. Хотя с начала полноценного функционирования евро прошло еще слишком мало времени, есть признаки того, что, оставаясь по преимуществу региональной валютой, евро постепенно упрочивает свои позиции в странах – не членах ЕС (третьих странах), на мировых финансовых и валютных рынках и в международной торговле товарами и услугами. Об этом свидетельствуют опубликованный в дек. 2002г. доклад Европейского центрального банка, посвященный международной роли евро, а также другие источники.

Роль евро в валютной политике третьих стран. Показателем растущего авторитета новой европейской валюты является использование ее третьими странами как средства накопления официальных резервов и как «якорной» валюты (anchor currency), к которой эти страны могут привязывать курсы национальных денежных единиц.

Как резервная валюта евро за пределами еврозоны пока еще несопоставима по своему весу с долларом США. Доля евро в официальных валютных резервах всего мира оставалась в течение 1999-2001гг. практически стабильной 13% и уступала доле американской валюты, удерживавшейся на протяжении указанного периода на уровне 68%.

Доля доллара, евро и японской иены
в мировых официальных валютных резервах, в %

Валюты	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.
Доллар США.....	65,9	68,4	68,1	68,3
Евро.....	7	12,5	13,0	13,0
Иена.....	5,4	5,5	5,2	4,9

Источник: IMF. Annual Report of the Executive Board for the Financial Year ended April 30, 2002. Wash. D.C. September 2002

В некоторых странах евро в качестве резервной валюты понемногу начинает конкурировать с долларом США. На середину 2002г. активы в евро составляли почти две трети официальных резервов в иностранной валюте Хорватии и Словакии, 50% – в США, 39% – в Канаде, 37% – в Австралии. Китай, Республика Корея, Пакистан, Румыния и некоторые другие страны увеличили долю евро в своих официальных резервах или намерены это сделать в ближайшем будущем. В последние месяцы 2001г., т.е. в канун введения наличного евро, Китай конвертировал в евро 10% своих официальных резервов в инвалюте.

В Латинской Америке наибольшие перспективы у евро как резервной валюты в странах Меркосур (Бразилия, Аргентина, Парагвай, Уругвай) и в ассоциированных с этим объединением Чили и Боливии; все эти страны имеют значительный товарооборот с ЕС.

Состав официальных резервов отдельных стран в инвалюте, в %, на июнь 2002г.

Страны	Евро	Доллар	Иена	Прочие
США	51	0	49	0
Канада	39	58	3	0
Великобритания	53	32	15	0
Австралия	37	42	8	13*
Латвия	36	51	3	0
Словакия	59	31	2	8*
Хорватия	66	32	-	2**

* включая СДР и золото; ** включая резервы в иене

Источник: <http://debb.imf.org/ediscird.htm>. Стран. сайты, подсчеты ЕЦБ

Процесс перераспределения резервов в пользу евро идет крайне медленно. Хотя введение евро снизило потребности в долларовых резервах, массированного сброса долларов, как и ожидалось, не произошло. Все крупные держатели валютных резервов в долларах (Япония, Китай, ряд стран Юго-Восточной Азии) понимают, что одновременная замена ими хотя бы половины таких резервов на евро может стать поводом для глобального финансового кризиса.

Что касается использования евро в качестве «якорной» валюты (функция меры стоимости), то к началу 2002г. свыше 50 третьих стран так или иначе привязали свои валюты к евро или ввели его в качестве единственного платежного средства. Среди последних европейские мини-государства (Андорра, Ватикан, Монако, Сан-Марино) и ряд балканских государств – территория Косово, Черногория.

Наиболее велика роль единой европейской валюты в трех географических регионах.

1. Центральная и Восточная Европа. В мае 2004г. 8 стран ЦВЕ станут полноправными членами Евросоюза (Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония). Большинство этих стран, 60-70% товарооборота которых приходится на ЕС, уже начали подготовку к вступлению в ЭВС, в т.ч. в той или иной форме привязали свои валюты к евро. Поскольку обязательство участия в ЭВС вытекает из членства в Евросоюзе, введение евро этими странами будет зависеть в основном от их соответствия критериям конвергенции. Несмотря на достигнутые в последние годы успехи, многие из указанных стран существенно отстают от нынешних членов ЭВС в экономическом развитии, причем отставание скорее всего сохранится в обозримом будущем. Поэтому для вступления в ЭВС даже наиболее подготовленным для этого странам потребуется, по мнению Европейской Комиссии и ЕЦБ, до 10 лет.

Согласно решениям Европейского Совета в Ницце (дек. 2000г.), вступление в ЭВС будет происходить в три этапа. На первом этапе – до вступления страны в ЕС – страны-кандидаты сохраняют право выбирать режим валютного курса, и их валютная политика никак не ограничивается. В это время максимальные усилия должны быть направлены на проведение структурных реформ и реформ на микроуровне. На втором этапе, после вступления в ЕС, политика обменного курса соответствующих стран становится предметом общего интереса в ЕС, тем не

менее новые члены могут сохранить избранный ранее валютный режим. На третьем этапе, новые страны-члены присоединяются к МОК-II и участвуют в нем не менее двух лет, прежде чем заменить национальную валюту на евро.

2. Западная и Центральная Африка. Речь идет о заповедной зоне влияния ЕС-14 африканских странах, в прошлом колониях Франции, входивших в зону французского франка. После получения этими странами независимости их национальные денежные единицы были объединены в зону франка КФА. Все 14 стран – участники двух региональных группировок Западно-Африканского и Центрально-Африканского экономического и валютного союзов, а их валюты привязаны к евро по фиксированному курсу, гарантируемого Францией.

3. Средиземноморье и Ближний Восток. Большинство стран этого стратегически важного для ЕС региона, включая нефтеэкспортирующие государства (Катар, Кувейт, Саудовская Аравия, ОАЭ) фиксируют курсы своих денежных единиц по отношению к СДР или другим валютным корзинам, составленным в разной пропорции из долларов США, евро и других валют. Хотя доля евро в них существенно уступает доле доллара, сам факт использования единой европейской валюты в валютных режимах указанных стран может в будущем облегчить переход с доллара на евро в расчетах на нефтяном рынке, что крайне важно для приобретения евро статуса мировой валюты.

Евро играет важную роль в валютной политике главным образом европейских стран, не входящих в еврозону, а также ряда африканских государств, расположенных к югу от Сахары и институционально связанных с Францией, а также в странах Средиземного моря. В остальной части мира, использование евро в данной сфере, в отличие от доллара, крайне ограничено. Привязка к евро является в большинстве случаев односторонним решением соответствующей третьей страны и не влечет за собой каких-либо обязательств со стороны участников еврозоны. В целом на долю стран, валюты которых в той или иной мере ориентированы на евро, приходится 4% мирового ВВП.

Внедрение евро на мировой финансовый и валютный рынки. О тенденциях в развитии международной роли европейской валюты можно судить по изменениям в соотношении использования евро, доллара и иены в различных сегментах мирового финансового и валютного рынков. Евро стартовало на этом рынке не с нуля, а с определенного уровня, достигнутого к моменту его введения в совокупности валютами-предшественницами и экю. Можно говорить об умеренном повышении роли евро на мировом рынке международных займов (как частных, так и государственных), особенно в секторе международных долгосрочных облигаций и других долговых ценных бумаг сроком более 1г.

Отмечаются некоторые различия в роли евро на рынке долгосрочных ценных бумаг, в узком понимании, включающем долговые обязательства нерезидентов в инвалюте, и охватывающем долговые ценные бумаги резидентов, номинированные в национальной валюте и предназначенные для размещения на международном финансовом рынке (понятие рынка в широком понимании наиболее часто применяется для определения международной роли валюты).

Доля обязательств в евро на мировом рынке долгосрочных долговых обязательств в узком понимании за полтора года — с конца 2000г. по середину 2002г. — выросла, по оценке ЕЦБ, на 2% и составила 31% (доля доллара — увеличилась на 9,6 процентный пункта до 45,6%, иены — снизилась на 3% до 8,5%). Доля евро на указанном рынке в широком понимании увеличилась на 5,4% и достигла 40,5%, приблизившись к доллару, доля которого за этот период снизилась на 2% до уровня 44,8%. Доля иены практически не изменилась.

Данные БМР и ЕЦБ свидетельствуют о том, что больше половины эмиссии долгосрочных облигаций и других долговых ценных бумаг в евро осуществляется странами еврозоны. Оставшаяся часть эмиссии приходится на третьи страны: 32% — на США и Канаду, 20% — на Великобританию, 21% — на другие европейские страны, не входящие в еврозону, главным образом страны с развивающейся рыночной экономикой (emerging market countries) и примерно столько же на развивающиеся государства Африки, Ближнего и Среднего Востока, Латинской Америки, включая страны бассейна Карибского моря (оставшиеся 6% — доля международных организаций).

Доля основных валют в общей сумме
долгосрочных международных долговых обязательств, в %

Валюты	2000г.	2001г.	2002г.
	IV кв.	IV кв.	II кв.
При узком понимании рынка			
Евро	28,6	29,2	30,9
Доллар	36,0	41,7	45,6
Иена	11,6	11,4	8,5
При широком понимании рынка			
Евро	35,1	39,9	40,5
Доллар	46,7	44,0	44,8
Иена	5,0	4,7	4,5

Источник: ECB. Review of the International Role of the Euro. Dec. 2002, p. 17-18

Структура долгосрочных международных долговых обязательств нерезидентов по типам эмитентов следующая: 87% — обязательства транснациональных корпораций, 7% — центральных и местных правительств стран, не входящих в еврозону, и около 6% — международных организаций. Обращает на себя внимание высокий удельный вес в евроэмиссиях ТНК, в т.ч. американских, что ставит будущее евро в определенную зависимость от их непредсказуемой деятельности.

Более противоречива роль евро в валютной структуре международных инвестиций, во многом зависящая от географического местонахождения инвесторов. Согласно ежеквартальным опросам 8-9 ведущих инвестиционных фондов, проводимых журналом The Economist (среди опрашиваемых базируются в странах еврозоны), доля евро в международных частных инвестиционных портфелях мало изменилась с момента его введения в 1999г. и составляла на середину 2002г. 28% (снижение на 4% по сравнению с началом 2001г.). Это свидетельствует о том, что иностранные инвестиции, номинированные в евро, пока отстают по темпам роста от эмиссии международных долговых ценных бумаг в евро.

Несколько больший интерес проявляют крупные международные банки. По данным БМР, в I кв. 2002г. совокупная стоимость активов 32 международных банков (включая международные займы, долговые обязательства, акции иностранных компаний) оценивалась в 2300 млрд. долл. Доля

ценных бумаг в евро составляла в этой сумме 24% (увеличение на 6% по сравнению с 1999г.), доллара США — 52%, иены — 11%.

По данным информационного финансового провайдера — Capital Access International, наблюдаются существенные различия в отношении к евро США и Канады, с одной стороны, и европейских стран, не входящих в еврозону, — с другой. В Северной Америке доля евро в портфелях инвестиций остается незначительной (0,4%), в то время как в европейских странах — не членах еврозоны она возросла с 21% в 1999г. до 34% в июне 2002г., а доля доллара за тот же период снизилась с 26% до 16%.

Значительная часть международных долговых обязательств в единой европейской валюте, выпущенных за пределами еврозоны, размещена среди ее резидентов и резидентов других европейских стран. Только несколько самых крупных займов размещены в США (подписчики — федеральные агентства, промышленные компании и банки). Американские инвесторы неохотно покупают облигации в евро из-за высокой стоимости операции, предусмотренной законодательством США (Правило 144А Закона о ценных бумагах 1933г.). Азиатские инвесторы проявляют к ним мало интереса. Фактически единственным в мире регионом, где евро уже сейчас играет роль ведущей международной валюты финансирования, являются страны ЦВЕ и некоторые балканские государства.

Валютная структура инвестиционных фондов, в % на конец периода

	Евро Доллар Иена Прочие			
	Евро	Доллар	Иена	Прочие
США и Канада				
1999г.	0,5	97,5	1,0	1,0
2000г.	0,3	97,6	0,8	1,4
2001г.	0,4	97,2	0,8	1,7
2002г., июнь	0,4	96,7	1,4	1,5
Европейские страны, не входящие в еврозону				
1999г.	21,4	25,8	0,7	52,1
2000г.	29,7	23,0	1,4	45,9
2001г.	34,1	17,3	2,9	45,7
2002г., июнь	33,9	15,7	2,9	47,6

Источник: ECB. Review of the International Role of the Euro. December 2000. p.22. Сумма долей может не равняться 100% из-за округления.

На международном валютном рынке единая европейская валюта уже в первые годы заменила экию и валюты стран-участниц ЭВС, прежде всего немецкую марку. В результате евро сразу после введения стал второй по значению валютой международных валютных операций после доллара США, продолжая сохранять доминирующее положение в таких операциях. Некоторое снижение доли евро в 2001г. по сравнению с 1998г., особенно в наиболее крупном сегменте международного валютного рынка — операциях swap, частично объясняется резким сокращением сделок между странами ЭВС в связи с переходом на единую валюту.

Доля отдельных валют в обороте на мировом валютном рынке,
в % от валового оборота в среднем за день

Виды операций	Доллар	Иена	Евро	Нем. марка
Операции Swap				
1998г.*	96,6	16,9	46,5	20,0
2001г.	95,0	20,2	33,7	-
Операции spot				
1998г.*	84,3	26,5	46,7	42,7
2001г.	84,4	26,0	43,0	-
Весь оборот				
1998г.*	98,0	21,6	46,4	29,8
2001г.	90,4	22,7	37,6	-

* Доля евро рассчитана как совокупная доля сделок с нацвалютами стран ЭВС.

Операции на международном валютном рынке определяют обменные курсы евро к другим валютам, прежде всего к доллару. Обменное соотношение между евро и долларом на 1 янв. 1999г., по мнению многих специалистов, было установлено на явно завышенном уровне 1:1,667. Это обстоятельство, а также различия в уровнях процентных ставок в США (4,5% на конец 2000г.) и в Европе (3%) предопределили понижение курса евро по отношению к доллару, начавшееся сразу же после его введения. Снижению курса евро, продолжавшегося до середины 2001г., способствовали и другие факторы: конъюнктурные (экономический подъем в США, устойчивый застой в Германии и в Западной Европе в целом) и политические (усиление военной опасности в Европе в связи с косовским кризисом). За первые 2г. ЕЦБ неоднократно прибегал к повышению процентных ставок, что, не остановив тенденции к снижению курса евро, оказало негативное влияние на деловую активность в еврозоне.

В середине 2001г. в динамике обменных курсов евро и доллара наметился перелом в сторону роста курса евро. Этому способствовали интервенции ЕЦБ на международных валютных рынках, снижение им ставок рефинансирования, сокращение оттока капитала из Европы в США. В 2002г. курс доллара упал почти в два раза по сравнению с пиком, достигнутым в 2001г.

В 2003г. его снижение по отношению к евро продолжается, хотя казалось бы серьезных экономических оснований для этого нет. Экономика США по многим показателям — уровню инфляции и занятости, темпам роста производительности труда — выглядит предпочтительнее, чем у стран евро и Японии, а главное — она продолжает расти быстрее, чем экономика последних. В 2002г. экономика США выросла на 2,4%, а стран еврозоны — на 0,8%. По мнению ряда российских экономистов (Доронин И.П.), снижение курса доллара, являясь результатом временного сокращения инвестиционной активности на американском рынке, не ослабляет, а укрепляет экономические позиции США (повышает конкурентоспособность американских товаров, стимулирует экономический рост, способствует сокращению дефицита баланса текущих операций). Многие аналитики убеждены в том, что укрепление евро связано не с успехами европейской экономики, которых по существу нет, а с временным ослаблением доллара и что длительное сохранение этой тенденции может негативно отразиться на экспорте стран еврозоны.

Неудачный старт и длительное, хотя и не совсем экономически оправданное укрепление курса евро в последние два года показывают, что реальный курс евро к доллару еще не определился, и колебания обменного соотношения этих двух валют неизбежны и в дальнейшем. Долговременная динамика этого соотношения зависит от хода конкуренции между двумя центрами силы в мировой экономике и политике.

Евро в международной торговле. Позиции евро в мировой торговле слабее, чем позиции доллара США. В середине 90гг. половина мировой торговли осуществлялась в американской валюте, еще 13% — в немецких марках и по 5-6% — в фунтах стерлингов, французских франках и иенах. Данных о совокупной доле евро на начало текущего десятилетия пока нет. Европейский центральный

банк только собирается наладить соответствующую службу. Считается, что евро в переходный период обслуживал до 18% международной торговли, в т.ч. основную массу товарооборота между странами ЕС. Удельный вес евро в обслуживании мирового экспорта в два раза ниже удельного веса стран ЭВС в нем, а доля доллара в расчетах по экспортным операциям почти в четыре раза превышает удельный вес в этих операциях самих США. Как отмечают эксперты Европейской Комиссии, «евро, получив признание на финансовых рынках, не нашел еще адекватного представления на рынках товарных».

Дальнейшее расширение использования евро для расчетов в международной торговле товарами и услугами зависит от многих факторов: степени доверия к новой валюте, сложившейся практике фиксации контрактных цен, стоимости операций с евро на валютных рынках. В краткосрочном плане использование в этих целях доллара останется и после введения наличного евро более выгодным по причине более низких транзакционных и информационных издержек. Значительная часть внешне-торговых контрактов по традиции заключается в валютах стран-экспортеров или в долларах.

Доллар продолжает доминировать в биржевой торговле сырьем и топливом. Из 70 сырьевых товаров, цены на которые публикуются статистической службой ООН, лишь пять имеют котировки не в американской валюте: бананы продаются на евро, чай и шерсть — на фунты стерлингов, каучук — на сингапурские доллары, олово — на малазийские доллары.

Доллар США является основной валютой нефтяной торговли. В конце 70гг. страны ОПЕК хотели перейти к котировкам нефти в «корзине» валют, но технически это оказалось слишком сложно. Мировое сообщество не готово принять идею о переводе расчетов за нефть и другие энергоносители в евро. Понятие нефтяного рынка и доллара слишком связаны между собой, а США по-прежнему остаются крупнейшим потребителем нефти и нефтепродуктов. Хотя появление евро в нефтяном секторе международной торговли не исключается.

Внешняя торговля энергетическими и сырьевыми материалами (прежде всего нефтью и газом), на долю которых приходится более 1/5 импорта в страны еврозоны из третьих стран, будет, по мнению ЕЦБ, в основном осуществляться в долларах США, по крайней мере до тех пор, пока мировые цены на эти товары будут продолжать устанавливаться в американской валюте. Характерно, что в XX в. процесс переключения товарных рынков с некогда наиболее распространенной валюты — фунта стерлингов на доллары занял несколько десятилетий. Только в последние несколько лет шесть металлов, ранее котировавшихся на лондонской бирже в английской овалюте, стали продаваться за доллары.

Тем не менее сдвиги в пользу евро уже наметились. Наибольшие перспективы у евро в сферах международного товарообмена между европейскими странами. По оценкам ЕЦБ, использование евро во внешней торговле стран еврозоны товарами и услугами стабильно растет, а его доля в некоторых странах достигает 40-50%.

Евро уже сейчас довольно широко используется во внешней торговле Дании, Швеции и Великобритании, которые будучи членами ЕС, пока не входят

в валютный союз. Еще в 1998г. шведские лесопромышленники перевели экспортные контракты со шведских крон на евро, чтобы не оказаться в менее выгодном положении, чем их финские конкуренты. Несколько крупных британских компаний, в т.ч. «Бритиш Петролеум», заключают внешнеторговые сделки не только в фунтах стерлингов, но и в евро. В евро осуществляет часть расчетов англо-голландской нефтяной концерн «Шелл».

С введением евро, особенно после его внедрения в наличный оборот, страны еврозоны настаивают на заключении внешнеторговых контрактов в своей денежной единице. Прежде всего это относится к случаям, когда европейцы выступают экспортерами или когда валюта страны-контрагента является менее популярной, чем евро. Торговля между Германией и Польшей идет либо на евро, либо на доллары США,

В Болгарии и, в меньшей степени, в Польше доля евро во внешней торговле товарами увеличивается с 1999г. за счет сокращения доли доллара США. Удельный вес импорта в евро во всем импорте стран Евросоюза из Японии вырос со II пол. 2000г. по I кв. 2002г. с 40% до 52%, а в экспорте – с 18% до 29%.

К середине следующего десятилетия евро имеет все шансы стать главной валютой в торговле внутри Европы и весьма значимой в торговле между ЕС и его окружением – странами Средиземноморья и европейскими государствами СНГ.

Доля евро во внешней торговле товарами и услугами отдельных стран ЭВС в 2000-01гг., в %

Страны, годы	Товары		Услуги	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Бельгия				
2000г.	31	31	52	49
2001г.	35	33	35	52
Франция				
2000г.	48	35	58	48
2001г.	50	39	62	55
Испания				
2000г.	50	45		
2001г.	53	50		
Португалия				
2000г.	40	48	45	44
2001г.	48	55	54	53

Источник: ECB. Review of the International Role of the Euro. Dec. 2002.
Рассчитано по данным центральных банков соответствующих стран.

Единая европейская валюта появилась в то время, когда необходимость реформирования действующей международной валютно-финансовой системы, основанной на Ямайском соглашении стран-членов МВФ (1976г.), стала общепризнанным фактом.

В ходе происходящей в мире дискуссии о возможных путях реформирования Ямайской системы Евросоюз пытается выработать свой подход к ее реорганизации. Впервые он был подробно изложен в докладе ЭКОФИН в дек. 1998г., в основу которого легли предложения французского правительства. В докладе отмечалось, что для достижения стабильности международных валютно-финансовых отношений необходимо повысить устойчивость и прозрачность международной валютной системы, усилить надзор за всеми финансовыми учреждениями во всех финансовых центрах мира, ужесточить правила в отношении офшорных зон; интенсифицировать координацию действий на международном уровне в области

макроэкономической и валютной политики; организовать эффективную систему представительства зоны евро в международных организациях и повышать ответственность ЕС за положение на мировых рынках.

Исходя из оценки перспектив евро как успешно развивающейся мировой валюты, некоторые европейские лидеры выступили с инициативами, направленными на ослабление монополии доллара в международной валютно-финансовой системе: предоставление странам ЭВС больших полномочий по контролю за распределением ресурсов в МВФ и Всемирном банке и права выступать единым блоком при решении глобальных валютных проблем. Частично их предложения были реализованы. В первый год функционирования ЭВС Европейский центральный банк получил статус наблюдателя в МВФ и стал активно участвовать в его деятельности. Такой же статус ЕЦБ, наряду с МВФ, ВБ и Банком международных расчетов, получил во вновь созданном Форуме финансовой стабильности, призванном играть важную роль в реорганизации международной валютно-финансовой системы. С июля 1999г. президент ЕЦБ стал представлять страны ЭВС на встречах министров финансов стран «большой семерки».

Представители некоторых стран ЭВС выдвигали и более амбициозные проекты. Правительства Франции и Германии совместно с правительством Японии внесли предложение трансформировать нынешнюю монополярную модель международной валютно-финансовой системы в новую триполярную (доллар-евро-иена). Для обеспечения большей ее стабильности предлагалось установить согласованные ограничения на движение курсов указанных валют. В докладе Европарламента (1999г.) предлагается ЕЦБ и Федерально-резервной системе США заключить соглашение о пределах колебаний курсов евро и доллара, установив коридор 1-1,2 евро за доллар. Однако против этого предложения выступили США. ЕЦБ также считал такую модель преждевременной, поскольку все три региона имеют разные структуры рыночной экономики и несовпадающие экономические циклы, что затрудняет координацию их макроэкономической политики. Эксперты ООН полагают, что если США и зона евро будут игнорировать друг друга, то это может привести к длительному несоответствию между курсами доллара, евро и иены, что грозит усилением торгового протекционизма и проведением девальваций с целью повысить конкурентоспособность национальных производителей.

Наука в ЕС

Наиболее распространенными методами поощрения инновационной деятельности, как правило, являются: государственное инвестирование в виде финансирования (целевого, предметно-ориентированного, проблемно-направленного), кредитования, лизинга, фондовых операций; планирование и программирование, а также государственное предпринимательство; снижение «цены» капитала (использование общих систем субсидирования или льготного налогообложения НИОКР), а также облегчение доступа к нему (развитие венчурного капитала, фондовых рынков).

В отличие от США в Западной Европе большее распространение получили низкопроцентные займы как средство стимулирования инновационной

деятельности в промышленности. Либерализация финансовых рынков в 90гг. дала возможность привлечь нетрадиционные источники финансирования, как институциональные (пенсионные фонды), так и частных лиц («деловых ангелов»), заинтересованных в прямом инвестировании своего капитала в перспективные предприятия. В результате значительно вырос объем венчурного финансирования.

Инновационные процессы. Методы регулирования инновационной деятельности в странах Западной Европы направлены на создание благоприятных экономических условий и социально-политического климата для научно-технического развития. Среди косвенных методов управления традиционно выделяются налоговое и амортизационное регулирование, кредитная и финансовая политика, ценовое характера, политика протекционизма торгово-валютного характера, направленного на защиту и реализацию новшеств внутри страны, либерализация налогового и амортизационного законодательства. Государство помогает инновационному бизнесу косвенными методами через сферу образования, подготовку профессиональных кадров и формирование управленческих консультативных служб, путем увеличения мобильности рабочей силы, создания научно-технической инфраструктуры.

В последние годы страны Западной Европы столкнулись с острой проблемой нехватки собственных кадров в области информационной технологии. В Германии университеты и политехникумы смогут подготовить к 2005г. только 12 тыс. специалистов в данной области, в то время как потребность в них, по мнению немецких технологических компаний, составит сотни тысяч человек (чтобы «успеть» в информационное общество). В этой связи правительство предложило ослабить жесткое иммиграционное законодательство и разрешить выдать «вид на жительство» 20 тыс. специалистов из стран-не членов ЕС, а также иностранцам — выпускникам технических вузов.

Во II пол. 90гг. правительства западноевропейских стран приняли программы стимулирования инновационной деятельности.

Во Франции в 1999г. вступил в силу Закон об инновациях, предусматривающий комплекс мероприятий прямого и косвенного характера по линии формирования нового инновационного бизнеса. Намечено повышение мобильности научного персонала государственных исследовательских центров и предоставление им большей свободы в организации собственных компаний и оказании консультаций частным промышленным фирмам; усиление связей между университетами и промышленностью в целях развития малого инновационного бизнеса; изменение налогового режима для инновационных компаний и упрощение процедуры создания высокотехнологичного бизнеса. Правительство выделило 100 млн. франков на конкурс проектов по организации новых высокотехнологичных фирм, в результате которого было отобрано 244 проекта, в т.ч. 21% — в области здравоохранения и биотехнологии, 21 — машиностроения и материалов, 18 — мультимедиа, 17 — телекоммуникаций и электроники, 15 — программного обеспечения, 5 — агрокомплекса, 3% — энергетики и окружающей среды.

В Великобритании повышение инновационной активности рассматривается как главный фактор обеспечения конкурентных позиций стра-

ны на мировых рынках. Министерство торговли и промышленности планирует увеличить в 2003г. расходы по статье «поддержка инноваций и технологии» на 20%, при этом первостепенное значение придается развитию научно-технической инфраструктуры во всех отраслях хозяйства. Расходы по данной статье составляют 57% бюджета министерства на НИОКР. Остальная его часть предназначена на целевое развитие НИОКР в аэрокосмическом комплексе и энергетике, включая ядерную.

В странах Западной Европы широко практикуется предоставление субсидий компаниям для поощрения особенно перспективных исследований общенационального значения и использования ими оборудования и технологии, позволяющих уменьшить загрязнение окружающей среды. Такие субсидии не подпадают под ограничения правилами ВТО (однако ОЭСР по вопросу экологических субсидий занимает иную позицию: они противостоят общепризнанному принципу «загрязнитель платит»). Субсидии, однако, играют относительно второстепенную роль вследствие ограничений в международных соглашениях на их применение (прежде всего в рамках ОЭСР и ВТО) и тенденции во многих странах к более экономному и эффективному расходованию бюджетных средств.

Наиболее распространенными мерами поощрения являются налоговые льготы: они стимулируют уже осуществляемую инновационную деятельность компаний, тогда как субсидии — предстоящую такую деятельность. К основным налоговым мерам поощрения относятся льготы экологической направленности при определении общих ставок налогообложения юрлиц, налоговые кредиты для развития НИОКР, специальные налоговые льготы для малых предприятий, занимающихся НИОКР.

Широко применяемой мерой поощрения служит снижение ставок налогов для компаний, приобретающих экологически более благоприятную технику или упаковку, содержащую 50% утилизированных материалов, так и повышение ставок налогов, играющих роль штрафа, для компаний выпускающих экологически несовершенное оборудование или упаковку, не соответствующую установленным в 1994г. нормативам ЕС. Компания ставится перед выбором между уплатой дополнительного налога (штрафа) или инвестирования в целях изменения производственного процесса, и соотношение между ними таково, что предпочтение отдается в пользу последнего. Важной налоговой льготой является отсрочка уплаты компанией подоходного налога (налоговый кредит) на средства, израсходованные в целях содействия инновационной деятельности.

Ставки экологических налогов обычно рассчитываются исходя из причиненного ущерба окружающей среде и расходов на ее восстановление. В отличие от традиционных налогов «зеленые» налоги штрафуют компанию за поведение, следствием которого является урон обществу. Экологические налоги обычно направлены на сокращение загрязнений, а не на рост поступлений в бюджет. В некоторых странах, например, в Дании во II пол. 90гг., введение ряда экологических налогов компенсировалось снижением подоходного налога. Наиболее эффективный механизм экологических налогов, по мнению экспертов ОЭСР, действует в Великобритании и Швеции.

Применение тех или иных экономических методов поощрения, в т.ч. налоговых мер зависит от национальных целей и общего уровня инновационной деятельности. В ФРГ, Швеции и Финляндии практикуются в основном субсидии и льготные кредиты, что позволяет сосредоточить поддержку в приоритетных секторах экономики. В Италии, Испании и Португалии, где сектор инноваций развит относительно слабо, применяются налоговые льготы широкому кругу предприятий, осуществляющих нововведения.

Вводятся налоговые льготы, связанные с системой амортизационных списаний. Они используются для стимулирования опережающего развития конкретных отраслей, поощрения НИОКР или для общего инвестиционного оживления. Во Франции, Италии, Нидерландах установлен стоимостной предел налоговой скидки.

Временное освобождение от уплаты налога на прибыль или частичное его снижение действует во Франции и распространяется на вновь созданные мелкие и средние фирмы (в т.ч. научно-исследовательские) со снижением на первые 5 лет их деятельности на 50% уплачиваемого ими подоходного налога.

В Великобритании для стартующих инновационных компаний налог на прибыль снижен с 20% до 1%. Потолок не облагаемых налогом инвестиций таких компаний поднят на 50% — до 150 тыс. фунтов стерлингов. Снижен налог на прирост капитала от долгосрочных инвестиций в стартующие инновационные компании и снят налог при реинвестировании в такие компании. Устранен облагаемый налогом предел в 1 млн. фунтов стерлингов на фонды, привлеченные соответствующими кампаниями, для компаний с объемом основных фондов менее 10 млн. фунтов стерлингов. Выделены 50 млн. фунтов стерлингов под правительственные гранты в стартующие инновационные компании.

Для мелких и средних предприятий налоговые льготы позволяют снижать налогооблагаемый доход на 20% в случае, если превышен предыдущий максимальный уровень расходов на НИОКР, либо уменьшать налоговые выплаты на 6% от величины расходов на исследования и разработки, но в этом случае уменьшение не должно составлять более 15% от налоговых обязательств фирмы. Расходы, которые фирмы несут при платежах исследовательским учреждениям в связи с научно-технологическим развитием, также могут вычитаться из налогооблагаемой прибыли.

В странах Западной Европы широко применяется ускоренная амортизация оборудования как стимул для обновления производственных фондов. Компаниям в Великобритании разрешено списание полной стоимости технического оборудования в первый год его работы. В Германии в первый год может быть списано 40% расходов на приобретение оборудования и приборов, используемых для проведения НИОКР. Система амортизационных списаний в Швеции позволяла оборудование со сроком службы до 3 лет и с незначительной ценностью списывать в расходы в год приобретения, а в целом машины и оборудование — в течение 4-5 лет. Во Франции существует возможность применения ускоренной амортизации к важнейшим видам оборудования: энергосберегающему, экологическому, информационному.

Компьютер можно амортизировать за один год. Коэффициент амортизации при сроке службы оборудования до 4 лет равен 1,5; 5-6 лет — 2; более 6 лет — 2-2,5.

В 90гг. в государственной инновационной политике западноевропейских стран большое значение приобретает стимулирование как научно-исследовательской, так и технологической кооперации. Государство при этом выступает в качестве брокера между сферой НИОКР и фирмами. В Великобритании, Бельгии, Дании, Португалии, Германии созданы различные центры по кооперации университетов и промышленности, междисциплинарные центры, инновационные центры по передаче новой технологии малому и среднему бизнесу. Как правило, они действуют на региональной основе.

Правительства играют значительную роль в создании смешанной частно-государственной информационной инфраструктуры. В Германии, Дании, Нидерландах, Финляндии важнейшими ее составляющими являются организации по прикладным исследованиям. К другим элементам инфраструктуры, ориентированной на стимулирование инновационных процессов, можно отнести научные парки, новые технологические стандарты, кластерные проекты, а также региональные центры коммерческой реализации изобретений, способные осуществлять соответствующие маркетинговые мероприятия.

В Германии реализацией запатентованных изобретений с 1995г. занимается Гамбургский патентно-инновационный центр, созданный в 1986г. местной торговой палатой. С этой целью он заключает соответствующие соглашения с расположенными в этом регионе научными учреждениями и выступает в качестве брокера в интересах малого и среднего предпринимательства. Центр сотрудничает также с двумя ведущими национальными информационными сетями, через которые коммерчески значимые изобретения предлагаются заинтересованным лицам внутри страны и за рубежом, отслеживаются выполнение условий соглашений и выплата соответствующих вознаграждений.

Государство не только способствует расширению сотрудничества фирм и исследовательских учреждений, но с помощью компаний определяет направления перспективного сотрудничества в создании конкурентоспособных инноваций. Примером может служить новый механизм прогнозирования — «предвидение» (Foresight). Его цель — определить области стратегически важных исследований и технологий, способных принести наиболее значительные экономические и социальные блага. Этот подход используется в Великобритании, Германии, Нидерландах, Венгрии.

В Великобритании действующая с 1993г. программа «Предвидение» предусматривает совместное с частной промышленностью определение перспективных рынков и технологий на ближайшие 10-20 лет, а также мероприятий, необходимых для сохранения международной конкурентоспособности страны. Основной механизм реализации программ сотрудничества в рамках новых приоритетов «Предвидения» — действующая программа кооперации LINK. На 1997-2000гг. правительство выделило 24 консорциумам на осуществление кооперационных проектов 30 млн. ф.ст., вклад частной промышленности составил 62 млн. ф.ст.

Кластеры. В 90гг. в государственной инновационной политике начинает превалировать кластерная философия — правительства концентрируют усилия на поддержке существующих кластеров и создании новых сетей компаний, ранее не контактировавших между собой. Государство при этом не только способствует формированию кластеров, но и само становится участником сетей. Кластерные стратегии широко используются в Великобритании, Германии, Дании, Нидерландах, Финляндии и ряде других стран.

В Германии с 1995г. действует программа создания биотехнологических кластеров Bio Regio. В Великобритании правительство определило районы вокруг Эдинбурга, Оксфорда и Юго-Восточной Англии как основные регионы размещения биотехнологических фирм. В Норвегии правительство стимулирует сотрудничество между фирмами в кластере «морское хозяйство». В Финляндии развит лесопромышленный кластер, куда входит производство древесины и древесных продуктов с ним оборудования. Тесное взаимодействие фирм данного кластера в распространении знаний обеспечивает им конкурентные преимущества перед основными торговыми соперниками. Финляндия лидирует по уровню как исследовательской, так и технологической кооперации.

Важную роль в создании кластеров играют европейские программы научно-технического сотрудничества, в частности «Эврика» и Рамочная программа НИОКР. Они сводят вместе потенциальных партнеров, которые не смогли самостоятельно установить контакты на национальном уровне.

Патенты

Государство и охрана интеллектуальной собственности. Инновационная деятельность дает возможность компаниям получать прибыль от нововведений. Состояние патентной системы, может как стимулировать, так и сдерживать эту деятельность. Патентная система охватывает все стадии разработки нового продукта, идущие вслед за фундаментальными исследованиями, включая и маркетинг. Она служит основой для координации частных исследовательских проектов, т.к. содержит ценную информацию о потенциальных успехах или реальных перспективах тех или иных исследований, что позволяет конкурирующим фирмам распределять ресурсы более рационально.

По количеству зарегистрированных патентов на 1 млн. экономически активного населения лидирует Швейцария (596 в конце 90гг.), за ней следуют Швеция (483), Германия (449), Япония (213), США (191). Результаты анализа, проведенного по заказу Европейского патентного ведомства, состояния инновационной активности и патентной охраны в Западной Европе, США и Японии (на эти страны приходится 85% всех подаваемых в мире патентных заявок): по количеству приходящихся на 1 млн. жителей тройственных заявок (подаваемых на одно и то же изобретение в Европейском патентном ведомстве, США и Японии) Западная Европа занимает лишь 3 место после США и Японии.

В конце 90гг. западноевропейские компании уступили свое место японским фирмам в лидировании при патентовании в США. Если в 1982г. в первую десятку наиболее активных получателей

патентов в США входило 5 японских, 2 американские и 3 европейские компании, то в 1999г. — 7 японских, 2 американские и ни одной европейской. Отстает Западная Европа и в сфере информационной технологии, где наблюдается наибольшая активность патентования. Европейские компании занимают сильные позиции в области химии и фармацевтики, формируя там десятку лидеров. В ряде стран национальные фирмы сдают позиции и на собственных рынках. Среди многонациональных компаний, чаще других подающих патентные заявки во Франции, отмечено только 5 французских.

Ранжирование стран по уровню развития кооперации в сфере НИОКР между компаниями и университетами и межфирменного сотрудничества

Исследовательская кооперация (между комп. и университетами)	Технологическая кооперация (между фирмами)
1. Финляндия	1. Финляндия
2. США	2. Япония
3. Швейцария	3. Нидерланды
4. Швеция	4. Швейцария
5. Нидерланды	5. США
6. Ирландия	6. Германия
7. Германия	7. Швеция
8. Дания	8. Дания
9. Бельгия	9. Норвегия
10. Япония	10. Ирландия
11. Норвегия	11. Франция
12. Великобритания	12. Бельгия
13. Исландия	13. Исландия
14. Франция	17. Италия
	18. Великобритания

The World Competitiveness Yearbook 1998. — Losanna. — 1999.

Европейская патентная организация, озабоченная тем, что большинство полученных в Европе патентов принадлежит американским и японским фирмам, в 1995г. опубликовала документ, определяющий условия, необходимые для более активного использования патентной системы в целях усиления инновационного потенциала и конкурентоспособности западноевропейской промышленности. Речь шла о гармонизации общеевропейской патентной системы для снижения дублирования и расширения помощи малым и средним фирмам; обеспечения недорогой патентной охраны; отвечающей нуждам заявителей, включая снижение патентных пошлин; популяризации и облегчении доступа к патентной информации.

В 1998г. Франция разработала государственный план стимулирования патентования изобретений отечественными фирмами. Его цель — сократить диспропорции между количеством национальных и иностранных заявителей путем совершенствования патентной системы, снижения патентных пошлин и оказания помощи своим компаниям при осуществлении патентной процедуры.

Новые информационные технологии вызвали необходимость обеспечения правовой безопасности интеллектуальной собственности и качества информации в интернете, поскольку с ростом его коммерческого использования резко возросло число дел, связанных с нарушением авторских прав. Развитие этой новой сферы поставило ряд задач, решение которых зависит от правительственных органов (борьба с пиратством, применение товарных знаков, вопросы юрисдикции). Выход интернета за национальные границы требует международных усилий по решению вышеуказанных проблем.

Европейская комиссия в конце 1999г. разработала международную хартию, послужившую основой для соглашения между странами относительно регулирования коммерческой деятельности в Интернете. В настоящее время правительства США, Японии и стран ЕС усиливают сотрудничество в области совершенствования охраны интеллектуальной собственности в Интернете, в частности изобретений, касающихся методов предпринимательства (вопросы патентования методов электронных расчетов и сертификации, электронных подписей).

В 90гг. правительства западноевропейских стран, особенно членов ЕС, усилили внимание к вопросам облегчения доступа к информации, прежде всего патентной, для малого и среднего бизнеса.

В Нидерландах с 1997г. важным источником информации для получения новых знаний в предпринимательском секторе стало Патентное ведомство. В Германии помимо Патентного ведомства создано 25 патентно-информационных центров и служб, расщедоточенных по всей стране. Четыре таких центра действуют на территории земли Северный Рейн-Вестфалия, наиболее развитого научно-промышленного региона (три из них поддерживаются местными университетами, один — торгово-промышленной палатой). В 1995-99гг. три центра были объединены в локальную сеть. Цель данного проекта, финансируемого министерством экономики этой земли, — облегчение доступа малым и средним предприятиям к объединенным ресурсам.

В последние годы патентные ведомства предпринимает меры по объединению информационных ресурсов в глобальном масштабе. В рамках ЕС организована Распределительная патентная служба Интернета (DIPS), ориентированная на нужды малого и среднего бизнеса и индивидуальных изобретателей.

Опрос 349 европейских компаний показал, что доля организаций, обращающихся в сеть за патентной информацией, возросла только за 1998-99гг. с 11 до 68% (в фармацевтике — до 83%). Подавляющая часть (93%) потребителей патентной информации пользуется услугами бесплатных сайтов.

Одна из основных задач государственной политики по стимулированию предпринимательской инициативы — ограничение недобросовестной конкуренции. В рамках ЕС запрещены соглашения, ограничивающие или контролирующее производство, рынки, техническое развитие, инвестиции (это не распространяется на отдельные типы соглашений о научно-исследовательских и опытно-конструкторских работах). Противоправным считается также злоупотребление господствующим положением на рынке (согласно европейской практике господствующее положение предполагает захват одной из сторон 80% соответствующего рынка).

В Великобритании в 2000г. вступил в силу новый антитрестовский закон о конкуренции, впервые запрещающий антиконкурентные соглашения и злоупотребления господствующим положением на рынке (по этому закону позиция предприятия может быть признана доминирующей, если оно захватило 40% рынка, т.е. порог доминирования понижен). К недопустимым действиям отно-

сятся ограничение производства, сбыта, новых технических разработок, инвестиций, установленные фиксированные цен, раздел рынков.

В конце 2000г. Европейская комиссия ужесточила процедуру получения разрешений на сделки по слиянию и поглощению компаний. Регулирующие органы могут одобрить слияние фирм при условии, что те предварительно найдут покупателя на бизнес, который будет вынуждены продать, чтобы не стать монополистами в данном секторе.

Недостаток стимулов к инновациям у частного бизнеса — одна из основных причин отставания Западной Европы в области разработки новейшей технологии. Именно поэтому правительства западноевропейских стран в последние годы придают большое значение повышению роли среды, в которой действуют фирмы. Создание единого валютного рынка, формирование единого научно-технического пространства, унификация налоговых систем, усиление процессов дерегулирования и приватизации будут способствовать росту инновационной активности западноевропейских компаний. Совершенствование косвенных методов стимулирования нововведений призвано помочь им восстановить потерянные позиции в конкурентной борьбе с японскими и американскими фирмами.

Инновационные льготы

Государственные приоритеты в сфере науки и инноваций в развитых странах по мере подъема на новые ступени научно-технического прогресса пересматриваются и уточняются. В рамочных программах научной политики ЕС исследования, связанные с генетической природой живых организмов, улучшения качества и продления жизни человека, начинают вытеснять исследования, направленные на информатизацию производства, услуг и образования. В США комплекс информационных технологий и интернет остаются приоритетом высокого уровня.

В Великобритании и ряде других европейских странах разработаны специальные налоговые льготы для малых и средних предприятий, занимающихся инновационной деятельностью. Италия предоставляет таким предприятиям налоговый кредит для стимулирования подготовки кадров, Дания — аналогичный кредит для найма научного персонала, а Франция практикует вычеты из налогооблагаемой базы для отделившихся от материнской компании венчурных предприятий.

Национальные нормативные документы и программы, касающиеся стимулирования инновационной деятельности, предусматривают и разные организационные меры. Во Франции в 1999г. принят закон, облегчающий персоналу государственных исследовательских центров оказывать консультационные услуги частным промышленным компаниям и создание собственных производственных предприятий. В Великобритании, ФРГ и Нидерландах государство при участии компаний составляет программы, определяющие перспективы их сотрудничества в разработке конкурентоспособных инноваций, чтобы избежать дублирования проектов.

Используются в странах ЕС и некоторые методы морального стимулирования инновационной деятельности. Речь идет о распространении специальной маркировки для экологически «друже-

ственных» товаров (впервые применена ФРГ в 1978г.). Право на такую маркировку, пользующуюся признанием у потребителей и потому служащей хорошей рекламой, товаропроизводитель получает после выполнения определенных требований в отношении используемых материалов и технологии производства. Но главное заключается в том, что эти требования постоянно ужесточаются, и расширяется круг критериев, которым должен отвечать маркируемый товар. При всей необходимости экологического законодательства особенно сложным является контроль за выполнением жестких требований по охране окружающей среды. В большинстве стран ЕС экологическое законодательство осуществляется его органами, а механизм реализации устанавливается странами-членами самостоятельно, но имеет общую тенденцию к гармонизации.

С середины 80гг. поощрение инновационной деятельности выдвинулось в ЕС в число приоритетных направлений экономической политики. Это было вызвано наметившимся отставанием даже наиболее развитых стран Западной Европы от США и других стран в развитии некоторых перспективных наукоемких производств, прежде всего связанных с микроэлектроникой и биотехнологией. Патентное законодательство в странах ЕС даже не предусматривало в то время защиты авторских прав на новые биопродукты. Основной причиной отставания зарубежные эксперты считали раздробленность и узость национальных рынков ЕС, ограничивавшие спрос на инновации.

Рамочные программы ЕС. С 1984г. в ЕС началось программирование и координирование научных исследований и технологического развития путем периодического принятия в форме законодательных решений ЕС (т.е. документов, имеющих обязательную силу) пятилетних рамочных программ, включающих и меры финансового содействия их реализации, причем последние с каждой новой программой увеличивались. В этих программах формулируются главные цели деятельности и предусматриваются соответствующие ассигнования, а также распределение финансовых средств по ключевым направлениям и правила их использования. На основе среднесрочных программ общего характера затем разрабатываются целевые программы деятельности по отдельным темам, устанавливающие порядок их исполнения, предоставления информации и оценки результатов.

Первая рамочная программа охватывала 1984-87гг.; во многом похожая на нее вторая программа — 1987-1991гг. Выделенные средства, соответственно, 3,7 и 5,4 млрд. экю, предназначались для активизации научных открытий в новых отраслях и модернизации традиционных (металлургия, общее машиностроение, автомобилестроение, текстильная промышленность), поскольку на продукцию последних приходилось в те годы около половины ВВП. Приоритетными среди новых отраслей считалась в первой рамочной программе — ядерная энергетика, а во второй — информационная и телекоммуникационная технология.

Третья программа (1990-94гг., т.е. включала два года предыдущей программы) во многом воспроизводила предшествующую, но предусматривала увеличение ассигнований до 6,6 млрд. экю, особенно на исследования в области биотехнологии и охраны окружающей среды. То же было характер-

но и для четвертой программы (1995-98гг.), в которой ассигнования были удвоены — достигли 13 млрд. экю.

При сравнении распределения расходов в первой рамочной программе и в последующих таких программах обращает на себя внимание увеличение доли ассигнований на исследования в области технологий связи и информатики и резкое сокращение этой доли (с 50% до 18%) в области энергетики.

Отличием пятой программы (1998-2002гг., была одобрена лишь в дек. 1999г.) является значительное расширение тематики исследований, получающей финансовую поддержку ЕС. В центре внимания стали исследования в целях повышения конкурентоспособности продукции, охраны окружающей среды и улучшения качества жизни. Такие исследования позволяют решать не только социальные, но и экономические проблемы: ориентировать предприятия на изготовление пользовавшихся повышенным спросом материалов, оборудования и готовой продукции. Речь идет о разработке безопасных производственных и тестирующих технологий, принципиально новых лекарств и препаратов на основе молекулярной инженерии, специальной диагностической и лечебной аппаратуры для увеличивающейся категории пожилых людей.

Особое значение придается совершенствованию информационной и коммуникационной технологии, которая становится важным инструментом промышленного развития, модернизации систем управления транспортом и растущим туристическим сегментам экономики, а также зарождающемуся механизму пожизненного обучения работников. В русле этой тематики перед исследователями ставились задачи разработки новых источников энергии, рационализации использования воды и в конечном счете — обеспечения стабильного экономического роста. Предусматривается создание технологий для изготовления продукции, способной конкурировать на мировом рынке не только в данное время, но и в будущем: развитие «интеллектуального» производства, дистанционного управления системами обеспечения непрерывных производственных процессов, использование лавинообразно увеличивающихся промышленных отходов.

Специальный раздел программы посвящен развитию международного сотрудничества. Предусматривается получение доступа к исследовательским центрам других стран при дифференцированном доступе таких центров к соответствующим учреждениям в странах ЕС. Имеется ввиду организовать эквивалентный научный обмен только в рамках ЕС, а третьим странам предоставлять лишь возможность участвовать в развитии научно-технического потенциала ЕС, в т.ч. через систему грантов молодым ученым.

Программа ставит своей задачей поддержку малых и средних предприятий, многие из которых в условиях острой конкурентной борьбы проявляют большую заинтересованность в инновациях. Предусматривается содействие налаживанию трансграничных связей таких предприятий, их контактов с крупными компаниями, научными центрами и университетами. Бюджет пятой программы составлял 15 млрд. евро.

Новый этап стимулирования инновационной деятельности связан с шестой рамочной программой (2002-06гг.). Эта программа, разработанная

под девизом «Инновации и научно-технологическая экономика», ставит две амбициозные задачи: (1) создание общеевропейского научно-исследовательского и инновационного пространства, как необходимого условия для обеспечения экономического роста и решения социальных проблем, и (2) **превращение ЕС в регион с самым наукоемким хозяйством в мире к 2010г.**

Предусматривается повышение роли совместного научно-исследовательского центра, который призван формулировать и претворять в жизнь инновационную политику ЕС, и участие в реализации плана стран-кандидатов ЕС. Предлагается развивать мобильность научных кадров Евросоюза, облегчающая обмен ими и работу в разных научно-исследовательских институтах, а также привлекать в крупных масштабах ученых из развивающихся стран и бывших советских республик, включая **Россию**, рассматривая их в качестве своего интеллектуального резерва (предусмотрены специальные меры привлечения этих ученых, в т.ч. ассигнованы значительные финансовые средства).

Стоимость мероприятий шестой программы определена в 17,5 млрд. евро. Приоритетными сферами исследований являются информационные и биотехнологии (выделены наибольшие средства (3,6 и 2,2 млрд. евро); на исследования в сфере многофункциональных материалов (1,3 млрд.), аэрокосмонавтики (1,1 млрд.). Контроль за выполнением плана возложен непосредственно на Комиссию ЕС.

Ассигнования на исследования из единого бюджета ЕС обычно не превышают 2% совокупных национальных расходов в странах-членах на эти цели (частных и государственных), т.е. 1/5 от правительственных. Однако ЕС берет на себя финансирование самых дорогостоящих фундаментальных исследований, а также технологических разработок, не дающих быстрой коммерческой отдачи или связанных с большим риском неудачи.

Финансирование проектов в области разработки новых товаров и технологий за счет средств ЕС осуществляется тремя способами.

Совместным центром научных исследований, на контрактной основе с паевым участием (основной способ) и посредством координации национальных исследований.

Совместный центр располагает 8 институтами в 6 странах ЕС; их персонал превышает 2 тыс. человек. В этом центре проводятся исследования в области атомной энергетики, термоядерного синтеза охраны окружающей среды и прочие, которые обеспечивают Евросоюз собственными научными результатами независимо от исследований в отдельных его странах и третьих странах.

В проектах на контрактной основе из бюджета ЕС оплачивается в среднем 50% стоимости работ, но в отдельных особенно рискованных проектах — до 100%. Исполнителями выступают государственные научные учреждения, университеты и частные компании, в т.ч. малые и средние. Последние находятся в равном положении с крупными компаниями в отношении доступа к результатам исследования, а условия финансирования для них во многих случаях более льготные.

В случаях, когда одно и то же исследование осуществляется в нескольких странах-членах полностью на национальные средства, Комиссия за счет бюджета ЕС координирует работу и обеспечивает

обмен результатами исследования. Это позволяет использовать наиболее подготовленные лаборатории и квалифицированный персонал.

ЕС оказывает существенную поддержку инновационной деятельности малых и средних компаний путем предоставления субсидий за счет единого бюджета, а также займов и гарантий на льготных условиях Европейского инвестиционного банка и Европейского инвестиционного фонда на льготных условиях. В последние годы Банк усилил поддержку участия таких компаний в инновационных проектах с высокой степенью риска. Так, в рамках «Программы нововведений 2000г.» вдвое (с 1 до 2 млрд. евро) увеличена сумма кредитов малым и средним венчурным компаниям для мобилизации капитала на ранних стадиях их организации и распространения полученных знаний.

В последние годы в ЕС создана сеть центров передачи инновационной технологии, насчитывающая около 70 структур в странах-членах, странах-кандидатах на присоединение, а также в Израиле и Исландии. Потребность в таких центрах вызвана тем, что в современной инновационной деятельности большую роль играют междисциплинарные связи. Поэтому задача менеджеров компаний заключается в получении новой технологии из любых источников.

В 1996г. Европейская комиссия одобрила План действий в области инноваций, в котором наряду с их финансированием (в основном путем мобилизации венчурного капитала на ранних стадиях проектов) намечены и направления косвенного содействия:

- защита интеллектуальной собственности. Комиссия выработала рекомендации по повышению эффективности патентной системы, в частности в отношении авторских прав в информационных сетях и расширения патентной охраны в биотехнологии;

- нормативная база и упрощение административных требований. Предлагается упростить процедуру создания и администрирования компаний. Комиссия разрабатывает новые организационные формы проведения совместных научных исследований, в частности статус Европейской компании и Европейских объединений по экономическим интересам (European Economic Interest Grouping — EEIGs).

- образование и профессиональное обучение. Предусмотрены меры по расширению мобильности научных кадров и использованию информационной технологии;

- ориентация программ научных исследований на инновации. В тематических программах пятой Рамочной программы ЕС в сфере НИОКР (1998-2003гг.) приоритет отдан инновационной деятельности.

План предусматривает реализацию намеченных мер как на наднациональном уровне под эгидой Европейской комиссии, так и на национальном. Мтрамам ЕС предлагается осуществлять данные мероприятия в рамках существующих бюджетов на научно-техническую и инновационную политику, т.е. без привлечения дополнительных финансовых средств.

В 1998г. Европейская комиссия инициировала программу по выявлению и распространению наиболее успешной инновационной практики в странах ЕС. Основное внимание уделяется вопро-

сам финансирования нововведений, поддержки нового инновационного бизнеса, повышения эффективности стимулирования НИОКР, охраны интеллектуальной собственности.

Услуги центров передачи инновационной технологии включают помощь в приобретении технологии за границей, продаже и патентовании технологии, защите прав интеллектуальной собственности, заключении соглашений о совместной инновационной деятельности с иностранными компаниями и, кроме того, проведение технологического аудита, предоставления брокерских услуг, содействие доступу к специальному финансированию. Такие центры располагают обширной базой данных о предложениях и спросе на новую технологию и продукцию. Пользователями Центров являются прежде всего малые и средние компании, а также крупные компании, НИИ и инновационные агентства. За 1995-2000гг. услугами Центров воспользовались 65 тыс. клиентов, и ими было заключено 800 соглашений об инновационном сотрудничестве.

Существенную аналогичную помощь оказывает система информации (мониторинг) о конкурентоспособности наукоемкой продукции, созданная по инициативе Комиссии ЕС в 1996-97гг. Эта система включает методологию оценки условий и результатов деятельности отдельных секторов промышленности и предприятий в сравнении с лучшей мировой практикой. Методология дает возможность судить об опережении или отставании Евросоюза в соответствующих областях, в т.ч. об узких местах в финансировании и организации производства, об использовании достижений науки и техники, подготовке квалифицированных кадров. Систематические международные сопоставления позволяют оптимизировать поиск средств повышения конкурентоспособности товаров, услуг и технологии.

Проведен сравнительный анализ условий финансирования инновационной индустрии в ЕС и США (намечено повторение анализа раз в два года). Анализ выявил, что условия ее финансирования, имеющие первостепенное значение для получения практически полезных результатов, в Западной Европе хуже, чем в Америке. Этот вывод потребовал от правительств и органов ЕС выступить с рядом инициатив с целью преодоления образовавшегося технологического разрыва с США и угрозы отставания в конкурентоспособности наукоемкой продукции.

На заседании Европейского Совета в марте 2002г. была подчеркнута необходимость значительного наращивания научно-исследовательского и инновационного потенциала ЕС. Совет высказался за увеличение объема расходов Евросоюза на исследования с 2 до 3% к 2010г.

В связи с тем, что среднесрочная рамочная программа не всегда отражает быстро меняющиеся потребности в инновациях в дополнение к ней в Евросоюзе составляются и финансируются другие аналогичные программы. Среди них необходимо отметить программу «Эврика» (утверждена в июне 1985г. по инициативе Франции). Основной целью этой программы является повышение производительности труда и международной конкурентоспособности промышленности и экономики в целом путем усиления кооперационных связей между производственными предприятиями и научными

учреждениями. Участниками программы стали промышленные компании, исследовательские организации и университетские лаборатории. В рамках программы «Эврика» разрабатываются новые системы телевидения высокой четкости изображения, гибкие автоматизированные системы, закупающиеся устройства следующего поколения и другие инновации. Почти все проекты находятся в стадии освоения или завершения.

В итоговом коммюнике XX межправительственной конференции по программе «Эврика» в июне 2002г. подчеркивается ее важная роль в повышении конкурентоспособности региона. Программа зарекомендовала себя в качестве эффективного инструмента межгосударственного сотрудничества в области прикладных исследований, пилотных проектов и промышленных образцов. Было принято решение об усилении организационного и финансового взаимодействия между этой программой и другими программами ЕС, действующих в интересах реализации научно-технологической политики. На Конференции было объявлено о принятии 171 новых проектов (особенно расширяются исследования в области био- и информационно-технологии); в результате общее число проектов по программе «Эврика» увеличилось до 836.

Стимулирование НИОКР

Отставание ЕС в финансировании НИОКР от США и Японии. В 2002г. общие инвестиции в НИОКР в странах ЕС вместе взятых, достигли 164 млрд. евро, тогда как в США — 299 млрд. евро. Разрыв с США в финансировании НИОКР у ЕС: в 1994г. он составлял 51 млрд. евро и за десятилетие вырос в 2,7 раза. Число научных работников в ЕС не только меньше, чем в США (составляет соответственно 920 тыс. против 1220 тыс.), но и разрыв между ними в расчете на 1 тыс. активного населения увеличивается. Финансирование НИОКР в западноевропейских странах, как и во многих других, осуществляется преимущественно частным сектором, но и правительство оказывает предприятиям в этом существенную помощь.

Источники финансирования НИОКР в крупных западноевропейских странах в 1997г., в % к итогу

	ФРГ	Франция	Великобритания	Италия
Правительство.....	7,813,19,613,2
Компании	90,175,568,878,2
Зарубежные источники	2,111,421,18,6

Источник: «Инновационная экономика» М., 2001г., с. 58

В Евросоюзе госучастие в финансировании НИОКР осуществляется на двух уровнях: на традиционном национальном уровне (правительствами стран-членов) и на уровне ЕС, т.е. с привлечением средств единого бюджета. В обоих случаях действуют общие правила поддержки НИОКР.

Правовой основой правил субсидирования НИОКР являются положения Единого европейского акта 1986г., который внес дополнения в Римский договор об учреждении ЕЭС. Был включен специальный раздел — «Исследования и технологическое развитие» (статьи со 130-f ДО 130-q). Основная задача ЕС в области стимулирования НИОКР формулировалась в этом разделе следующим образом: «Сообщество ставит своей целью укрепить научную и технологическую базу европейской промышленности и способствовать повышению ее международной конкурентоспособности».

При разработке общих правил основная проблема состояла в том, чтобы помощь НИОКР — ее необходимость признается Сообществом — не противоречила антикарательному законодательству ЕС, направленному на поддержание справедливой конкуренции предпринимателей в условиях, когда крупные компании стремятся к доминирующему положению на рынке. В связи с этим Комиссия ЕС разработала Руководство по национальной поддержке НИОКР, предусматривающее ряд возможностей его субсидирования.

Основные положения Руководства заключаются в следующем: (1) под регулирование не подпадает государственная помощь на проведение фундаментальных исследований, направленных на общее повышение научных или технических знаний (а не на специфические коммерческие цели, когда исследования осуществляются в интересах конкретных компаний), а также проводимые в вузах или исследовательских центрах (не на контрактной основе и не в сотрудничестве с частным сектором); (2) Комиссия рассматривает исследования, как совместимые с единым рынком, если она сочтет, что целью поддержки является осуществление важного проекта, имеющего общеевропейское значение и новаторский характер, и если поддержка облегчает развитие некоторых видов экономической деятельности или некоторых регионов и при этом не оказывает негативного воздействия на условия торговли и не противоречит общим интересам; (3) поддержка НИОКР допускается и в других случаях, если соответствующее решение примет Совет квалифицированным большинством голосов по предложению Комиссии.

Органы ЕС руководствуются следующим общим принципом: чем больше результаты исследования удалены от конкуренции предпринимателей, тем выше допустимый уровень поддержки НИОКР. Для базисных промышленных исследований (теоретического или экспериментального характера) уровень поддержки не должен превышать 50% всей стоимости проекта. Для прикладных исследований помощь должна быть на более низком уровне и зависеть от степени приближения к конкуренции. При этом специальные льготы предусмотрены для малых и средних предприятий: помощь НИОКР для них может быть на 10% выше, чем для крупных компаний в аналогичных условиях. Регулирующая деятельность органов ЕС имеет целью предотвращение того, чтобы под видом государственного стимулирования частно-предпринимательских НИОКР не осуществлялось субсидирование компаний для искусственного создания им более благоприятных стартовых позиций в конкурентной борьбе.

Поддержка предоставляется в форме грантов, займов на льготных условиях, гарантий кредитов или закупок, фискальных льгот, бесплатно или льготного доступа к результатам деятельности государственных исследовательских институтов. На практике передача частным компаниям результатов НИОКР, проведенных исследовательскими институтами за счет бюджета, в ряде случаев производится бесплатно, или по цене, ниже реальной, что является фактически субсидированием этих компаний и нарушает правила конкуренции.

Стимулирование НИОКР на уровне Сообщества предусматривает осуществление следующих видов деятельности: (1) реализация программ

НИОКР, разработанных органами ЕС; (2) содействие кооперации в области НИОКР с третьими странами; (3) распространение результатов совместных исследований в целях оптимального их использования; (4) повышение профессиональной подготовки исследователей. Совместные действия стран ЕС с привлечением средств его бюджета осуществляются при широкомасштабных исследованиях; при исследованиях, совместное участия в которых дает явные преимущества; при исследованиях, могущих дать значительные результаты для всего Сообщества; при исследованиях содействующих укреплению единого рынка, созданию европейского научно-технического пространства и выработке единых стандартов. Финансирование НИОКР по линии ЕС производится на основе многолетних рамочных программ.

Значительную финансовую помощь для развития НИОКР оказывают правительства крупных стран Западной Европы. Для финансирования науки правительство ФРГ ассигновало в 2002г. 2,5% от ВВП, а Франции — 2,1%. В США соответствующая доля составляла — 2,7%, а в Японии — 3%. В западноевропейских странах происходит увеличение ассигнований на науку, но оно относительно небольшое и сильно дифференцированное по отдельным странам. В ЕС в целом ежегодный прирост этих ассигнований составил в последнее время 3,4% (в США — 5,7%).

В Финляндии ассигнования ежегодно росли на 13%, в ФРГ — на 3,8%, а во Франции — на 1%. Показатели результатов деятельности французских ученых в экономически наиболее важных областях снижаются. Число полученных ими патентов на протяжении последних пяти лет в области телекоммуникаций сократилось на 29%, в области биотехнологии — 17%, информатики — 16%.

Сравнительно новой тенденцией является государственная финансовая поддержка не только национальных, но и иностранных компаний, привлекаемых к сотрудничеству с национальными в целях ускорения и повышения эффективности исследований. Такой позиции придерживается министерство научных исследований и технологии ФРГ, по линии которого проходит 3/4 всех госсубсидий на НИОКР.

Еврообщество на знаниях

Наука и инновация рассматриваются странами Западной Европы не только как фундамент и одновременно инструмент повышения конкурентоспособности и безопасности, но и как базовый элемент общества нового типа, основанного на знаниях. Именно развитие и функционирование инновационных систем дает возможность промышленно развитым странам Западной Европы, задающим тон в торговле высокотехнологичной продукцией, затрачивать на создание новых знаний и технологий немалые средства.

В 70–80гг. поощрение нововведений было связано со стимулированием технологий как таковых. Данный подход заменяется кластерными стратегиями, направленными на создание специализированных сетей знаний — территориальных зон развития новых технологий. В связи с глобализационными процессами поддержка инноваций выходит за национальные рамки, формируются новые механизмы межнационального сотрудничества по созданию новшеств, правительства стано-

вятся партнерами по информационным и инновационным сетям. В основе расширения торговли высокими технологиями и международной кооперации в промышленности лежит развитие и совершенствование инновационных систем, генерирующих постоянное повышение технологического уровня производства.

В инновационной деятельности предприятий стран Западной Европы в послевоенный период можно выделить несколько существенно отличающихся между собой этапов, что позволяет определить закономерности развития этой деятельности в условиях рыночной экономики.

Начав промышленное развитие после Второй мировой войны с реализации стратегии «догоняющего роста», страны Западной Европы в течение двух десятилетий быстро наращивали расходы в области исследований и разработок, в т.ч. за счет госассигнований. Основная часть расходов направлялась на адаптацию зарубежной передовой технологии, причем сферой исследований и разработок в Европе, в отличие от США, установивших для нее рамки военных расходов, в то время была сугубо гражданская продукция.

Новые изделия. Особенностью второго этапа, начало которому положило резкое повышение мировых цен на нефть в 70гг., являлось сосредоточение усилий науки и техники на создании и внедрении в производство ресурсосберегающей технологии (большинство европейских стран являлись тогда сравнительно крупными импортерами нефти и других природных ресурсов). Разработка и применение новых технологий дали положительные результаты: началось сокращение расходов жидкого топлива на единицу выпускаемой продукции. С 1970г. по 1991г. его потребление в странах ЕС уменьшилось на 1 тыс.долл. ВВП с 0,297 т. до 0,175 т., т.е. на 40%. Необходимость рационального потребления жидкого топлива послужила катализатором перехода развитых стран от экстенсивной к интенсивной экономике.

Характерной чертой третьего этапа (с 80гг.) является все большая ориентация на создание и **совершенствование индивидуализированной продукции** под влиянием того, что многие развивающиеся страны, особенно в Азии, освоили массовый выпуск более конкурентоспособной стандартизированной продукции (текстиль и одежда, обувь, сталь, суда, электроника), используя технологию развитых стран и дешевую местную рабочую силу.

Потребность в поисках и освоении ранее неизвестных рыночных «ниш» в условиях общего сокращения «жизненного цикла» товаров мобилизовала ученых и предпринимателей развитых стран, в т.ч. европейских, на **создание и последующее быстрое замещение новых видов продукции**. Для развития этого направления особенно требовались фундаментальные исследования, поскольку наиболее конкурентоспособными оказывались **принципиально новые изделия**. Правительства европейских стран сосредоточили свои финансовые ресурсы на ускорении развития фундаментальной науки, как основы для прикладных исследований, осуществлявшихся главным образом частными компаниями - в последние годы преимущественно в информационной и телекоммуникационной отраслях. В дополнение к мерам на национальном уровне стали применяться и меры на уровне ЕС.

Расходы на исследования в области информа-

ционных и телекоммуникационных технологий в странах ЕС, хотя и выросли в 90гг. втрое (в расчете на душу населения — с 632 до 1187 евро), оставались на более низком уровне, чем в странах основных конкурентах. При этом отмечалась большая неравномерность этих расходов. Наиболее высокий их уровень — в Скандинавских странах (в Финляндии — 1300 евро), тогда как наиболее низкий уровень — в Греции, Португалии и Италии.

Основным направлением инновационной деятельности в странах Западной Европы, как и в других развитых странах, в XXI в. становится биотехнология, наряду с информационной и телекоммуникационной технологиями. К биотехнологии обычно относят методы и процессы, с помощью которых живые клетки или ферменты используются для преобразования и производства новых веществ). Биотехнологии играют важную роль во многих областях фундаментальных исследований, а их результаты применяются в ряде традиционных отраслей промышленности, в частности, фармацевтической, химической, пищевой, текстильной и бумажной. Стоимость произведенной биотехнологической продукции в Западной Европе оценивалась экспертами «Дойче банка» в конце 90гг. в 5 млрд. евро (в 1995г. — 2 млрд.), тогда как в США — 16 млрд.

По уровню развития биотехнологии на первом месте в Западной Европе (на втором — в мире) находится Великобритания и на третьем — ФРГ, особенно быстро расширяющая эту отрасль с середины 90гг. В 1999г. ФРГ уже опережала Великобританию по числу биотехнологических исследовательских учреждений и производственных компаний. Разработкой биотехнологий занимаются два типа компаний: крупные международные концерны (химические и фармацевтические) и начинающие малые фирмы, специализирующиеся на биотехнологии и стремящиеся к объединению в целях увеличения диапазона выпускаемой продукции. Страны Западной Европы, пытаясь сократить отставание от США (по расходам на НИОКР в области биотехнологии — в 2,6 раза) увеличили господдержку компаниям, занимающимся разработкой этих технологий.

Мировые продажи биотехнологических продуктов, составлявшие в конце 90гг. 30 млрд. евро, могут вырасти в 2010г. до 200 млрд., т.е. достичь среднегодового прироста в 20%. В Западной Европе оборот биотехнологических предприятий может увеличиться к 2010г. в 4 раза и превысить 20 млрд. евро, в т.ч. в ФРГ — 3 млрд. евро. Наиболее перспективной и способной к быстрому росту считается фармацевтическое направление биотехнологии (биотехнологические препараты ежегодно выпускаются в мире на 16 млрд. евро, что составляет 10% общих продаж медикаментов). Из 30 тыс. известных ныне болезней лишь 10 тыс. могут эффективно излечиваться. Биотехнологические компании уже разработали и должны провести испытания 2 тыс. медикаментов, в т.ч. 300 — на завершающей стадии. Наконец, доля людей свыше 65 лет (в конце 90гг. в мире — 420 млн.чел.), чаще других нуждающихся в медицинской помощи, имеет устойчивую тенденцию к повышению.

Объективный процесс «повышения качества жизни» по мере развития производительных сил увеличивает спрос на товары, обладающие высоким уровнем потребительских свойств — более по-

лезных для здоровья и оказывающих на организм лечебное воздействие продуктов питания, одежды, обуви, спортивных принадлежностей, предметов домашнего обихода. Во многих случаях не цена товара, а его особые свойства играют главную роль в предпочтениях потребителя.

Высококачественный товар должен не только удовлетворять, но и превосходить желания потребителя. Созвучно с таким подходом определение «качества», сформулированное экспертами Международной организации по стандартизации: это «совокупность свойств и характеристик товара, позволяющая ему удовлетворять выраженные или подразумеваемые потребности» (стандарт 8402).

Наибольшее внимание современный потребитель уделяет преимуществам конструкции (дизайну), технической новизне и индивидуальности товара. Требования к конструкции изделия предъявляются не только эстетические, но и сугубо экономические — дешевизна исходных материалов, минимальный вес, объем и габариты, высокая целевая эффективность, низкие эксплуатационные и ремонтные расходы. Требования к технической новизне предполагают воплощение в изделии самых последних достижений науки и техники, расширяющих круг его достоинств.

Индивидуальность находит выражение и в изготовлении серийной продукции, когда, например, для конкретного заказчика автомобиль изготавливается желаемой им модификации, требуемого цвета, с оснащением дополнительными устройствами и приспособлениями, с определенной обивкой и отделкой. В условиях усиливающейся конкуренции и обострения проблемы сбыта все это вынуждает даже конкурентоспособных товаропроизводителей постоянно совершенствовать продукцию и технологию производства, расходовать на НИОКР крупные финансовые средства.

Крупнейшая в мире ТНК по выпуску пищевых продуктов Nestle (ассортимент составляет 8 тыс. наименований, а ежегодные продажи — 55 млрд. евро) первостепенное значение придает не столько росту объема продаж, сколько внедрению новых продуктов. Трудно рассчитывать на значительное увеличение сбыта продуктов уже освоенного ассортимента. Особое внимание уделяется изготовлению товаров с повышенной добавленной стоимостью, например, продуктов детского и клинического питания в больничных и домашних условиях. На исследования и разработки таких товаров компания расходует 650 млн. евро в год.

Экологические барьеры. С ростом требований к качеству товаров связано и повышение требований к организации компании-поставщика. Совершенная ее организация предусматривает высокую эффективность управления и деятельности всего персонала. В середине 90гг. в ЕС появилось даже новое направление экономической политики — «европейская политика качества», объединяющая обе эти группы требований (к товару и компании).

В связи с увеличением поступления на мировой рынок новых товаров (в Западной Европе ежегодно производится 500 тыс. новинок только ширпотреба) с недостаточно изученными свойствами, в частности, высокоскоростного и мощного оборудования, концентрированных химических и биологических соединений, сложных синтетических материалов, возрастают требования к безопасности товаров. Директива Совета ЕС 1985г. устанавливает

ответственность поставщика за дефекты в продукции, которые могут причинить вред потребителю, а в 1993г. вступила в силу общая директива, обязывающая поставщика выпускать в торговую сеть лишь изделия, не представляющие угрозы для жизни и здоровья людей, а также информировать его о возможных рисках, связанных с потреблением этих изделий (в инструкциях, на этикетках, при маркировке).

Одновременно вступила в силу специальная директива о правилах использования пластмасс в производстве материалов и изделий, соприкасающихся с продуктами питания (предписывает применять лишь разрешенные к употреблению пластмассы, перечисленные в приложенном списке). В ЕС действует также система информации о всех случаях появления на рынке опасных товаров, чтобы своевременно уведомлять об этом все страны-члены. За ужесточением норм безопасности следует повышенный спрос на разработку более совершенных диагностических и тестирующих методов и приборов, гарантирующих товаропроизводителю соответствие его продукции этим требованиям и позволяющих свести к минимуму дорогостоящие судебные процедуры и решения в случае нарушения установленных правил.

Сравнительно новым фактором, активизирующим инновационную деятельность, является усиление экологических требований к товаропроизводителям. **Принятие компаниями на себя ответственности за внедрение природоохранных мероприятий становится престижным.** В странах ЕС действует 280 законодательных актов по вопросам защиты от загрязнения воздуха, воды, почвы и животного мира, использования биотехнологии и отходов, экологической оценки, стандартам и мерам предосторожности в отношении химических и других экологически опасных продуктов. Эти законодательные акты повышают издержки товаропроизводителей, но часто идут им на пользу: побуждают к более рациональному потреблению сырья и энергии, к разработке новых технологий для использования вторичного сырья, создают новые рынки (каталитические конверторы для сокращения вредных выхлопов автомобилей) и увеличивают спрос на смежные материалы (соответственно на платину).

Ужесточение экологических норм способствует уходу с рынка компаний, в т.ч. иностранных, которые не в состоянии выдержать высокие экологические стандарты. Это является благом для рыночного хозяйства и общества в целом, поскольку в результате происходят прогрессивные изменения структуры спроса, а затем и производства.

Число предприятий, сертифицированных на соответствие с международным экологическим стандартом ISO 14001 (введен в силу в 1995г.), составило во всем мире в начале 2001г. 18250; из них 9063 или почти 50% предприятий находились в Западной Европе, в т.ч. 643 — во Франции. В ФРГ сертифицировано 1080 предприятий на соответствие аналогичному стандарту Eco-audit. Экологическая сертификация используется компаниями в качестве одного из важных элементов маркетинговой политики.

Все большее признание в деловых кругах получает идея создания универсальной системы экологических нормативов, которая позволила бы правительствам и общественности сравнивать резуль-

таты природоохранных мероприятий в интересах повышения их эффективности. Первым практическим шагом в Европе в этом направлении является начавшееся составление общего перечня вредных выбросов (завершение работы ожидается в ближайшие годы). На очереди меры в области интеграции экологической политики крупных компаний с их субпоставщиками и субподрядчиками (80% малых и средних предприятий в мире не соответствуют современным экологическим требованиям). Органы ЕС в начале 90гг. разработали и ввели в силу программу обязательного постепенного сокращения основных видов вредных выбросов автомобилей в 1992-2008гг., инициировав тем самым деятельность промышленных компаний в области НИОКР на поиски соответствующих инновационных решений.

Качество образования

Стимулирующим инновационную деятельность фактором, является наличие в стране требуемой инфраструктуры: системы университетов и научно-исследовательских учреждений, выступающих разработчиками нововведений. Наиболее распространенная форма такой организации производственно-исследовательской деятельности — создание научно-промышленных парков (НПП) для проведения исследований прикладного характера и производства продукции на основе их результатов.

В мире функционирует около 500 НПП. Большинство из них размещено в развитых странах, преимущественно в западноевропейских. В ФРГ насчитывается 60 НПП, Великобритании — 40, во Франции — 30. НПП создаются и в странах Восточной Европы. Для привлечения отечественных и иностранных инвесторов в НПП правительства в законодательном порядке устанавливает для них кредитные и налоговые льготы, беспощинный режим импорта оборудования и полуфабрикатов, гарантируют правовую защиту патентов, авторских прав и торговых марок. В итоге НПП становятся движущей силой научно-технического прогресса и инноваций (в развивающихся странах, кроме того, сдерживают «утечку мозгов»).

Организация НПП предусматривает экономическую обособленность территории, государственную финансовую поддержку и часто экспортную ориентацию деятельности предприятий. В НПП обычно разрабатываются принципиально новые изделия и технологии и осуществляется экспериментальный и мелкосерийный выпуск продукции. НПП часто создаются вблизи университетов и научных центров, чтобы использовать их выпускников.

Качество национальной системы образования обеспечивает за счет научно-технического персонала растущие потребности инновационной экономики. Имеется ввиду, что в период быстрого научно-технического прогресса доля такого персонала в общем числе занятых должна иметь повышательную тенденцию. На ФРГ приходится 1/3 экономического потенциала стран Западной Европы. По инфраструктуре ФРГ занимает третье место среди 80 обследованных американскими экспертами стран мира; по концентрации производства, исследовательских учреждений и центров подготовки кадров — четвертое место. Лишь по качеству системы образования ФРГ опережают два десятка стран.

Американские эксперты обращают внимание на ухудшение качества системы образования. Расходы на образование в ФРГ в 1999г., сократившись до 5,55% от ВВП, опустились ниже среднего уровня в странах ОЭСР (соответственно 5,66%), уменьшилась доля научно-технических работников в общей занятости и менее благоприятным стал инвестиционный климат в ФРГ (экспорт капитала превысил его импорт). В итоге началось снижение конкурентоспособности и стагнирование экономики (за первые два года XXI в. среднегодовой прирост составил 1%).

Аналитики Deutch Bank разработали и предложили принять программу структурных реформ в стране, чтобы повысить конкурентоспособность и ускорить экономическое развитие. Поскольку к квалификации научно-технических кадров предъявляются высокие требования, большое внимание в этой программе уделено реформированию системы образования и научных исследований.

В общеобразовательной школе предусматривается модернизация содержания обучения, предоставление большей свободы выбора и оплаты учителей, а в высшей школе — стимулирование конкуренции и расширение возможностей платного обучения. Предлагается развивать рыночные механизмы финансирования образования (в дополнение к бюджетному финансированию), которые создавали бы баланс интересов обучающихся, преподавателей и государства. Имеется ввиду сделать плату за обучение важным источником финансирования вузов, стимулирующим качество обучения и сокращение его сроков, а для поощрения способных студентов из малообеспеченных семей предоставлять им стипендии и субсидии за счет дотаций компаний, заинтересованных в последующем использовании этих молодых специалистов.

Госинвестиции в Европе

Инвестиционная политика европейских стран связана с членством основной их группы в Европейском союзе. Органам ЕС передана часть функций национальных правительств в области экономической политики и финансовые средства бюджета ЕС, используемые и на инвестиционные цели. ЕС создал Европейский инвестиционный банк и Европейский инвестиционный фонд. Однако основные черты инвестиционной политики в европейских и других развитых странах имеют много общего.

Рыночная система хозяйства предусматривает активное участие государства в его развитии, преимущественно в тех областях, где рыночный механизм и его ключевые звенья — свобода предпринимательства и конкуренция, как формы стимулирования хозяйствования — не являются привлекательными для предпринимателей. Приоритетными направлениями инвестиционной политики правительств западноевропейских стран в последние десятилетия являются: (1) содействие развитию перспективных отраслей хозяйства и групп предприятий; (2) создание благоприятной среды для привлечения прямых иностранных инвестиций в национальную экономику; (3) стимулирование научно-исследовательских и конструкторских разработок.

Для поддержания здоровой конкурентной среды при усилении монополий возникла необходимость оказания помощи малому и среднему бизне-

су. Наконец, основаниями для предоставления помощи часто становились чрезвычайные обстоятельства: временное ухудшение общехозяйственной конъюнктуры, угроза банкротства важных для экономики страны предприятий, массовые увольнения рабочих и служащих вследствие реорганизации производства.

Венчурное финансирование. Одним из наиболее ярких показателей новой стратегии государственной поддержки является создание в странах Западной Европы со II пол. 80гг., по примеру США, механизма венчурного (рискового) финансирования предприятий в целях ускорения нововведений в производстве. Государство непосредственно участвует в финансировании этого механизма и создает благоприятные условия для его развития.

К прямым методам господдержки венчурного бизнеса относятся, в частности, выделение финансовых средств для формирования специализированных фондов (или для финансирования деятельности малых предприятий, осуществляющих венчурные проекты), предоставление льгот частным инвесторам в такие фонды и принятие других мер финансового характера по расширению круга инвесторов. Наиболее распространенной такой мерой является списание долгов по кредитам в случае технической или коммерческой неудачи проекта по созданию новой технологии; практикуется отсрочка уплаты процентов по кредитам и выплаты долга.

К косвенным методам государственной поддержки относятся разработка эффективной защиты интеллектуальной собственности, которая часто является единственным капиталом инновационных компаний; организация специальных бирж для торговли ценными бумагами этих компаний (поскольку они не имеют доступа к традиционным фондовым биржам); предоставление информационной и консультационной помощи предпринимателям в отношении перспективных проектов.

Финансированию венчурных проектов предшествует большая подготовительная работа. Она начинается с глубокого анализа инвесторами проектов и уровня готовности предприятия для реализации такого проекта. В дальнейшем инвесторы участвуют в управлении реализацией проекта на всех ее стадиях с целью предупредить возможное неудачное завершение. Обращается внимание на состояние конъюнктуры (общехозяйственной и товарных рынков) и на изменения в экономической политике.

Половина венчурного капитала в Великобритании сосредоточено в обрабатывающей промышленности, в производстве товаров. Треть этого капитала помещена в сфере услуг всего в области связи и промышленных услуг. К последним относится передача на контрактной основе компаниями-создателем нового товара права на его выпуск в коммерческих масштабах другим фирмам, располагающим соответствующими мощностями, в т.ч. за границей (часто называются услуги в области производства).

Наибольшую активность в использовании механизма венчурного инвестирования проявляли в 90гг. правительства ФРГ и Финляндии. В странах Евросоюза в дополнение к помощи, оказываемой национальными правительствами, предприниматели, включая фермеров, получают финансовую помощь за счет бюджета ЕС. Эта помощь (ежегод-

но свыше 70 млрд. экю во II пол. 90гг.) сопоставима по своим масштабам с совокупной национальной помощью, размеры которой составляли в то же время 100 млрд. экю. Правительства должны уведомлять Комиссию ЕС о национальных мерах поддержки и последней принадлежит право их разрешать, изменять или запрещать в зависимости от совместимости с принципами рыночной экономики и регулирования общего рынка.

В интересах сокращения числа конфликтных ситуаций Комиссия разработала унифицированные требования к национальному субсидированию отдельных отраслей хозяйства, могущие служить ориентиром инвестиционной политики ЕС. К таким требованиям относятся разрешение на предоставление субсидий лишь в случаях, когда это оправдано социально-экономическими проблемами; для содействия долгосрочному решению последних и повышению эффективности предприятий (а не для поддержания на существующем уровне); на ограниченный срок при постепенном сокращении и в целях создания новых предприятий и развития НИОКР.

Наиболее распространенными средствами государственной помощи являются следующие: прямые дотации предпринимателям; налоговые льготы, в т.ч. дифференцированное налогообложение в зависимости от размера предприятия, частичное освобождение и отсрочка в уплате налога, разрешение на создание необлагаемых налогом фондов; удешевленные и/или продленные кредиты и гарантии их получения; списание задолженности; привлечение госсредств для совместного с частным капиталом финансирования проектов; обеспечение предприятий госзаказами, гарантирующими рынок сбыта; помощь в области совершенствования управления предприятием и повышения квалификации его персонала.

Выбор тех или иных средств помощи осуществляется обычно на основе результатов исследований, позволяющих уяснить проблему конкретных групп предпринимателей и рекомендовать оптимальные способы ее решения. В странах ЕС применяется несколько критериев: число занятых, годовой оборот, принадлежность значительной части капитала одному независимому владельцу; например, Комиссия установила комплексный критерий для предприятия до 50 рабочих и служащих, до 7 млн. экю годовой оборот и до 25% доля участия в его капитале крупной компании.

Все большее внимание правительства развитых стран уделяют помощи предприятиям малого бизнеса. Это связано не только с обострением конкуренции и стремлением крупных компаний к доминированию на рынке и, следовательно, с необходимостью поддерживать здоровую рыночную и социальную среду (создание новых рабочих мест), но и с тем, что в эпоху быстрого научно-технического прогресса у малых предприятий, активнее воспринимающих новую технологию и охотнее идущих на коммерческий риск, проявились широкие возможности инновационной деятельности и повышения конкурентоспособного производства. В итоге можно говорить о новом этапе развития малого бизнеса.

Малые предприятия сталкиваются с рядом сложных проблем. Им труднее, чем крупным компаниям, приспособиться к усиливающимся требованиям в отношении безопасности продук-

ции, охраны окружающей среды и социального обеспечения работников; они испытывают постоянные трудности в поисках источников финансирования. Поэтому все правительства оказывают помощь малым предприятиям.

Господдержка малых предприятий включает сотни программ федерального и регионального значения (на уровне провинций, городов и общин), которые содействуют их инвестиционной активности и позволяют создавать новые такие предприятия или адаптировать существующие к изменениям на рынке. Поддержка оказывается путем предоставления субсидий (автоматически разрешается субсидировать расходы малых предприятий на приспособление к действующим экологическим нормам, на подготовку кадров, на оплату консультационных услуг — до 50% и НИОКР — в большем размере, чем крупным компаниям), займов под низкий процент и на длительный срок, или гарантирования их получения, для формирования начального капитала при долгосрочных вложениях, частичное непокрытие риска невозврата кредита, некоторые налоговые льготы и другие виды помощи -информационной, консультационной и образовательной.

Помощь предприятиям малого бизнеса по линии Сообщества предоставляется в рамках программ, предназначенных специально для таких предприятий, или общих. Интегрированная программа содействия малым и средним предприятиям предусматривает предоставление субсидий за счет средств структурных фондов, а также по программам ЕС в области содействия НИОКР и обучения. Программа Инициатива Сообщества облегчает получение малыми предприятиями займов Европейского инвестиционного банка на льготных условиях (займы по ставке 2% предназначены для финансирования проектов, ведущих к созданию новых рабочих мест) и гарантий Европейского инвестиционного фонда.

С увеличением помощи малым предприятиям менялась ее ориентация: от крупных амбициозных программ правительства многих западноевропейских стран стали переходить к поддержке таких предприятий в отдельных секторах хозяйства и регионах. В результате расширилось участие местных органов власти в составлении и претворении в жизнь конкретизированных программ, а сами программы оказывались более результативными.

В ФРГ важным инструментом государственной помощи в развитии малого бизнеса является право каждого гражданина, желающего организовать фирму, воспользоваться правительственной ссудой более чем в 100 тыс. немецких марок для пополнения первоначального капитала, если он располагает как минимум 12% требуемых инвестиций. Льготные ссуды предоставляются для деятельности малых предприятий в малоосвоенных районах, для осуществления мероприятий по защите окружающей среды, профессионального обучения или переквалификации персонала.

Специальная программа помощи малым предприятиям реализовывалась в ФРГ в 90гг. для адаптации их к функционированию в условиях единого внутреннего рынка ЕС. Основными направлениями помощи являются информационное обеспечение предприятий при особом внимании на вопросы качества и системы стандартов, проведение отраслевых исследований по налаживанию

кооперационных связей с западноевропейскими компаниями при выходе на этот рынок.

Во Франции, где малые предприятия также играют большую роль в экономике, правительство в начале 90гг. разработало программу помощи, содержащую два десятка мер по стимулированию деятельности в основном посредством льготного налогообложения при капиталовложениях. Наиболее существенными мерами в этой программе считаются налоговый кредит при увеличении капитала не менее чем на 25%, отмена налога на привлеченный капитал, освобождение руководителя фирмы от налога на прибыль, полученную от операций с недвижимостью, снижение налога на прибыль, а также увеличение правительственного фонда в банке «Семпе», специализирующегося на кредитовании закупок оборудования малыми предприятиями, и улучшение условий кредитования. В соответствии с ранее принятым законом уменьшена на 40-50% ставка налога для малых предприятий на инвестиции в энергосберегающую технологию.

В ряде стран Западной Европы, в т.ч. в Великобритании, существует система сохранения выплат пособий безработным в течение определенного периода, если он решил открыть собственное дело.

Помощь регионам

Создание единого рынка с одинаковыми условиями конкуренции потребовало оказания государственной финансовой помощи регионам, отставшим в экономическом развитии. Эта помощь также имеет инвестиционную направленность, причем она является не только сравнительно крупной, но и растущей по значению статьей ассигнований правительств. Основные формы помощи регионам — налоговые льготы функционирующим или инвестирующим капиталом предприятиям и в отдельных случаях субсидии.

Предусматриваются два вида помощи региональному развитию: (1) для повышения низкого уровня жизни или сокращения существенной безработицы (при этом, однако, помощь предприятиям, находящимся на грани банкротства не разрешается) и (2) для содействия развитию некоторых видов деятельности или некоторых районов, если такое содействие не оказывает неблагоприятное влияние на условия торговли.

В первом случае предоставлению помощи предшествует оценка уровня экономического развития регионов и сравнение его со средним уровнем Сообщества, прежде всего по размеру ВВП на душу населения. Этому критерию отвечают вся территория Греции, Ирландии, Португалии, Северная Ирландия и ряд провинций Испании и Италии.

В Италии многообразную финансовую помощь регионам оказывают не только центральное правительство, но и местные органы власти. Если итальянский или иностранный предприниматель открывает предприятие на юге страны, то он на 10 лет освобождается от уплаты местного подоходного налога, достигающего 16%, и от общегосударственного подоходного налога, составляющего 36% (после уплаты местного налога). Реинвестируемая на юге Италии прибыль компаний, функционирующих в любой точке страны, также освобождается от общегосударственного подоходного налога.

Компании, приобретающие землю в южных районах Италии, освобождаются от уплаты земельного регистрационного и ипотечного налогов (их ставки достигают соответственно 7% и 9%). Действующие на юге страны предприятия платят за электроэнергию на 50% меньше ставок общенационального тарифа. Для строительства новых и модернизации существующих предприятий в южных районах Италии предоставляются субсидии в 40% при инвестициях до 7 млрд. лир, в 30% соответственно от 7 до 30 млрд. лир и 15%, когда они превышают указанную сумму. Для предприятий приоритетных отраслей промышленности субсидии могут быть увеличены на 20%.

Во втором случае критерии, разрешающие оказание помощи более сложные. Требуется, чтобы разрыв в душевом доходе региона был на 15% выше и/или безработица на 10% ниже среднего уровня по данной стране; затем Комиссия сравнивает средние данные по стране со средними данными по Сообществу в целом. Чем лучше положение страны-члена в сопоставлении со средними данными по Сообществу, тем больше должен быть разрыв между данными по региону и средними данными по стране, чтобы оправдать предоставление помощи. Во Франции уровень помощи в одних регионах (Восточные Пиренеи, Корсика) не должен превышать 25% либо 55 тыс. французских франков на каждое вновь созданное рабочее место, тогда как в других (Вандея, Кальвадос) «порог» помощи составляет 17% или 35 тыс. фр. франков.

Помимо национальной помощи отставшим в экономическом развитии регионам в ЕС расширяется предоставление помощи на цели регионального развития за счет средств общего бюджета (финансирование осуществляется через три структурные фонда). Ресурсы указанных фондов, составлявшие в конце 80гг. менее 10 млрд. экю, превысили в конце 90гг. 20 млрд. экю, а их доля в бюджете ЕС повысилась с 19% до 33%.

Приоритетные направления помощи на цели регионального развития: поощрение структурных преобразований; развитие зон внутри региона, которые находились в упадке; борьба с долгосрочной безработицей, включая обеспечение занятости молодежи; ускорение адаптации производственных, перерабатывающих и маркетинговых структур в сельском, лесном и рыбном хозяйстве; содействие развитию северных районов в новых членах ЕС — Финляндии и Швеции (с 1995г.). Одним из важных принципов деятельности структурных фондов ЕС является партнерство с органами стран-членов. Финансирование по линии Сообщества является дополнением к соответствующим национальным программам или формой содействия их осуществлению. Обязательным является условие, что финансирование по линии ЕС не должно вести к сокращению поддержки правительствами (центральными и местными).

Многообразный комплекс стимулирующих регионального развития мер, дополняемый часто аналогичными мерами в рамках программ содействия развитию отдельных отраслей промышленности и малых предприятий в определенных регионах дает положительные результаты. Поддержка ряда отраслей, испытывающих сильную международную конкуренцию, осуществляется на основе так называемых секторальных программ финансовой

помощи. К таким отраслям относятся прежде всего черная металлургия, судостроительная и текстильная промышленность, переживающие хронический структурный кризис.

Вследствие избыточных производственных мощностей и неблагоприятных социальных последствий закрытия предприятий эти программы обычно в большей степени, чем другие, предусматривают предоставление субсидий. Для оздоровления таких отраслей используются одновременно несколько стимулирующих их развитие или реорганизацию мер (льготные кредиты, гарантии и налоговые льготы). Помощь предоставляется либо для поощрения рационализации производства и повышения конкурентоспособности, либо, наоборот, для отказа от нерентабельного производства.

На субсидирование секторальных программ в 90гг. ежегодно расходовалось, по данным Комиссии, 100 млрд. экю, что составляло 7% расходной части национальных бюджетов. В черной металлургии и судостроении субсидирование достигало 1/3 добавленной стоимости (во II пол. 90гг. субсидирование судостроения признано нерациональным и прекращено).

Особенно показательной является инвестиционная политика в отношении черной металлургии ЕС, играющей важную роль в экономике стран-членов и вызывающей тяжелые социальные последствия в результате кризиса. В этой отрасли технически устаревшие и избыточные мощности выявились еще в 50гг. и, несмотря на предпринимавшиеся усилия по реорганизации, до последнего времени оценивались в 30 млн. т.

Процесс модернизации черной металлургии ЕС осуществляется в течение нескольких десятилетий преимущественно на базе национальных программ и правительственных субсидий, которые осуществляются, однако, в соответствии с едиными правилами Сообщества и под надзором его органов. Цель этих правил состоит в усилении дисциплины в области поддержки при ее постепенном уменьшении. Правила ЕС, ориентируя правительства на сокращение мощностей и повышение рентабельности остающейся их части, имели тенденцию в 80-90гг. к ужесточению вплоть до применения санкций при несоблюдении.

В порядке исключения разрешается помощь на НИОКР (в соответствии с общими критериями ЕС), на адаптацию предприятий к растущим требованиям в отношении охраны окружающей среды (помощь ограничивается 15% издержек на такие инвестиции) и на покрытие социальных расходов в связи с закрытием предприятий (для выплаты пособий при неполной занятости или досрочном выходе на пенсию) в пределах 50% от общей суммы пособий на эти цели.

Ужесточение правил поддержки металлургических предприятий привело к некоторому ее уменьшению во II пол. 80гг., но затем эта помощь вновь стала увеличиваться, в т.ч. за счет использования нелегальных каналов. Вопреки правилам ЕС, субсидии нередко предоставляются и нерентабельным металлургическим предприятиям, что препятствует преодолению структурного кризиса. Поэтому для ускорения реорганизации черной металлургии Комиссия в середине 90гг. приняла решение, разрешающее предоставление госсубсидий в 6,8 млрд. экю шести сталеплавильным компаниям Италии, Испании, Португалии и Герма-

нии (для приватизации предприятий в восточных землях) под встречное обязательство владельцев о сокращении мощностей.

Помощь по линии Сообщества для решения проблем черной металлургии в 90гг. имела тенденцию к увеличению и в 1994-97гг. определялась в 500 млн. экю (предназначалась для организации новых производств в районах, где занятость обеспечивалась сталеплавильными заводами). В конце 90гг. ассигнования ЕС на помощь этой отрасли были сокращены, и ее дальнейшая реорганизация должна осуществляться на коммерческой основе с привлечением средств Европейского инвестиционного банка.

Договор о ЕЭС и последующие документы дают право сохранять и создавать новые госпредприятия, национализировать отдельные сектора экономики, приобретать или увеличивать долю участия государства в капитале частных компаний. Но к госпредприятиям применяются общие правила конкуренции, и потому поддержка госпредприятий регулируется теми же положениями, что и частных предприятий.

Директивы ЕС обязывают страны-члены объединения предоставлять Комиссии информацию об объеме и назначении государственных ресурсов, используемых для поддержки госпредприятий во всех отраслях. Имеются ввиду данные о покрытии эксплуатационных убытков, предоставлении безвозмездных субсидий и займов на льготных условиях, об отказе от причитающихся государству доходов и прибылей на вложенный капитал и о компенсациях за произведенные предприятиями платежи в бюджет. Полученная информация используется Комиссией для определения того, является ли та или иная финансовая мера помощью и соответствует ли она правилам конкуренции на едином рынке ЕС. При этом основным критерием является сопоставление действий государства с поведением в аналогичной ситуации частного инвестора, мобилизующего необходимые средства на денежном рынке.

Комиссия относит к разряду помощи капиталовложениям в государственные предприятия, финансовое положение которых (прежде всего объем и структура их задолженности) не позволяют рассчитывать на получение нормальной прибыли в разумный период или когда капиталовложения осуществляются в заведомо нежизнеспособные предприятия. И наоборот, Комиссия не рассматривает как помощь финансовые «вливания» в «здоровые» госпредприятия или в отрасли, не испытывающие проблем перепроизводства, а также для финансирования рискованных инвестиций. Не относятся к помощи вложения в капитал или списание задолженности госпредприятий, подлежащих приватизации, осуществляемые с целью повышения их продажной стоимости.

Эволюция государственной инвестиционной политики в последние десятилетия происходит и под воздействием мирового сообщества, выступавшего за создание условий для справедливой конкуренции на мировом рынке. Международные экономические организации стремятся усилить дисциплину правительств в области национальной инвестиционной политики, влияющей на развитие мировой торговли, установить разумные рамки такой поддержки и ограничить ее в областях, наносящих наибольший ущерб торговле.

В документах ОЭСР и ВТО проводится грань между допустимой государственной финансовой поддержкой предпринимателей для временной помощи определенным районам, для содействия совершенствованию производства и повышению его эффективности, нормализации социальных отношений и защиты окружающей среды, и недопустимой — для создания отечественным предпринимателям экономически необоснованных преимуществ перед иностранными конкурентами, позволяющих поставлять на рынок неконкурентоспособную продукцию и тем самым сдерживающим развитие.

Обращает на себя внимание политика ЕС при принятии международных обязательств в отношении сокращения субсидирования. Так, ЕС участвовал в подготовке соглашения в рамках ОЭСР о прекращении государственной помощи судостроению и в 1995г. подписал его. Однако, реализация этой договоренности была отложена до ратификации соглашения другими крупными судостроительными странами-конкурентами — США, Японией и Республикой Корея.

Регулирование инвестиционной сферы в ЕС. Главными объектами регулирования в странах Западной Европы являются механизмы: принятия конкретных инвестиционных решений; выработки приоритетов капиталовложений; перелива капитала из менее эффективных в более эффективные и передовые отрасли.

Важнейшая особенность капиталонакопления в странах Западной Европы заключается в том, что принятие и реализация инвестиционных решений осуществляются на внебюджетной (частной) и возвратной основе, что связано со строгой ответственностью за эффективность их реализации и расходования на всех уровнях. Вместе с тем в этих странах четко выделяются три важнейших уровня принятия инвестиционных решений, что непосредственно связано с существованием трех основных форм владения капиталом или держателей капитальных средств: частного капитала; государства и государственных предприятий центрального и местного уровней. Это довольно сложная совокупность субъектов инвестиционного процесса действует в тщательно разработанной системе частноправовых отношений, охватываемых как общими началами торгового или коммерческого права, так и банковским, страховым, биржевым, институциональным и другими социальными отраслями частного права.

Общими принципами регулирования инвестиционного процесса в большинстве стран Западной Европы являются: неприкосновенность капитала и частной собственности; строгая возвратность и возмездность банковских кредитно-заемных средств и операций; государственные и частные гарантии капитала и частной собственности; высокий уровень разработанности институционального права, регулирующего создание и деятельность различных юридических форм существования капитала и частной собственности в виде акционерных обществ или корпораций, компаний с ограниченной ответственностью, различных форм партнерств, индивидуальных фирм; товарных и фондовых бирж; форм собственности на землю и недвижимость; договоров сдачи в аренду, в лизинг, залог, ипотеку.

Вся система регулирования инвестиционной деятельности направлена на защиту прав владельцев капитала и, в конечном счете на развитие производства и рост потребления.

Иноинвестиции в ЕС

В последние два десятилетия приоритетным направлением инвестиционной политики становится привлечение иностранных прямых инвестиций. Практика использования таких инвестиций показывает, что они могут оказывать двоякое влияние на национальное хозяйство: с одной стороны, ускорять структурные преобразования в целях повышения конкурентоспособности производства, а, с другой, — создавать трудности развитию отдельных конкурирующих отечественных отраслей и предприятий. Из этого исходят правительства в экономической политике: они стремятся создать благоприятную среду для деятельности иностранных инвесторов и вместе с тем регулировать приток капитала из других стран, чтобы повысить эффективность его использования с точки зрения национальных интересов и ограничить негативное воздействие.

Либерализация режима для иностранных инвесторов. В целях регулирования международного инвестиционного сотрудничества, развившегося позже внешнеторгового, частично заимствовались те же инструменты, а частично используются специфические, поскольку оно представляет собой более сложную форму внешнеэкономических отношений (требуют создания за границей материальной инфраструктуры и подготовки кадров, возможности распоряжаться собственностью и полученной прибылью). С 80гг. развитые страны существенно уменьшили барьеры на пути иностранных прямых инвестиций в промышленность, но сохранили ограничения в ряде секторов сферы услуг, особенно в области транспорта и коммуникаций. Наиболее открытой для таких инвестиций среди развитых стран в настоящее время является Великобритания, а наиболее закрытыми остаются Австрия и Финляндия. Особенно интенсивно процесс либерализации происходил в 90гг.

Число стран, изменивших режим регулирования иностранных прямых инвестиций, с 1991г. по 2000г. почти постоянно увеличивалось и в целом возросло вдвое; примерно та же динамика и числа изменений этого режима. Подавляющее число этих изменений в каждом году приходилось на установление более благоприятного режима и лишь единичными были случаи установления менее благоприятного режима (не исключено, что такие случаи относились к установлению некоторых исключений из ранее принятых мер по либерализации).

Основными инструментами создания благоприятной среды для трансграничного движения капитала являются двусторонние соглашения двух типов: о поощрении и взаимной защите инвестиций (собственно инвестиционные соглашения) и об избежании двойного налогообложения (налоговые соглашения). Те и другие соглашения регулируют наиболее важные для инвесторов вопросы деятельности за границей. Наряду с либерализацией режима для иностранных инвестиций, эти соглашения способствуют унификации правил осуществления капиталовложений, что также благоприятствует развитию инвестиционного сотрудничества.

Соглашения о поощрении и взаимной защите инвестиций начали заключаться еще в 50гг., и с тех пор их число постоянно растет. В конце 60гг. в мире насчитывалось 75 таких соглашений, в конце 70гг. — 167, в конце 80гг. — 386 и в конце 2000г. — 1941. Число стран-участниц соглашений достигло 175. Общее число соглашений в последние два десятилетия увеличивалось за счет заключения их развитыми странами с развивающимися и между развивающимися странами, тогда как между развитыми странами система этих соглашений в основном уже сформировалась.

Двусторонние инвестиционные соглашения предусматривают (1) применение к иностранным инвесторам режима наибольшего благоприятствования и национального режима; (2) предоставление гарантий на случай национализации или экспроприации; (3) обеспечение беспрепятственного и своевременного перевода прибылей и других денежных средств, связанных с инвестиционной деятельностью; (4) установление определенного порядка разрешения споров между сторонами соглашения и непосредственно между инвесторами и властями принимающей страны, включая возможность обращения в международный арбитраж.

Инвестиционные соглашения, как правило, не обеспечивают автоматического права свободного доступа иностранных предпринимателей в экономику принимающей страны. В ряде случаев Соглашения ориентируют иностранных инвесторов на законы принимающей страны или включают перечни отраслей или видов деятельности, закрытых для этих инвесторов (такие перечни обычно содержат ключевые отрасли производства и отрасли, обеспечивающие национальную безопасность).

Формулировки большинства инвестиционных соглашений предусматривают юридическую защиту и гарантии инвестиций только в отношении осуществленных в соответствии с национальным законодательством или одобренных компетентным органом власти принимающей страны. Это означает, что инвестиционный проект с участием иностранного капитала должен сначала получить статус «апробированного», чтобы инвестор мог рассчитывать на указанные в Соглашениях льготы.

Соглашения об избежании двойного налогообложения позволяют инвестору избежать уплаты одних и тех же налогов в стране происхождения и в стране приложения капитала, способствуя тем самым его трансграничному перемещению. В 2000г. в мире действовало 2118 таких соглашений. Большинство Соглашений базируется на моделях, рекомендованных международными организациями, но эти модели разные. Например, модель ООН предоставляет право на сбор налога в принимающей стране, а модель ОЭСР — на сбор налога в стране регистрации компании-инвестора (в соглашениях между развитыми странами чаще применяется вторая модель).

Налоговые соглашения обычно предусматривают правила и нормы регулирования отдельных видов доходов (от собственности, капитала); принципы налогообложения поставок и финансовых потоков между заграничными отделениями ТНК; равенство и недискриминацию сторон, взаимный обмен информацией; порядок урегулирования спорных вопросов.

В условиях превышения спроса на инвестиции над их предложением на мировом рынке ряд стран прибегают к стимулированию притока иностранного капитала. Наиболее распространены четыре способа такого стимулирования: налоговые и таможенные льготы (под последними обычно подразумеваются снижение или отмена пошлин на товары, ввозимые иностранными инвесторами для своих предприятий за границей), субсидирование отдельных видов инвестиций и финансовая помощь инвесторам, облегчающая им создание необходимой инфраструктуры, подготовку кадров и решение других подобных задач.

Наряду с мерами по стимулированию иностранных инвестиций применяются и меры по их ограничению: лицензионно-разрешительный допуск на внутренний рынок, лимитирование зарубежной собственности в уставном капитале компаний, требования в отношении передачи технологии, объема производства, места продажи продукции. Число ограничительных мер вдвое превышает число стимулирующих. Однако при относительной многочисленности ограничительных мер они отличаются высокой дифференцированностью. Ограничения предъявляются в отношении собственности предпринимателей, объема производства, экспорта, перевода прибылей. Разнообразие регулирующих мер позволяет правительству сдерживать приток иностранных инвестиций в сравнительно узкие сегменты внутреннего рынка.

Западноевропейские страны больше других продвинулись в либерализации трансграничного движения капитала, особенно внутрирегионального, и в выработке общих правил создания и деятельности предприятий с иностранным участием. Эти страны выступают одновременно экспортерами и импортерами капитала. Разработанный ими комплекс регулирующих мер используется при формировании системы международного регулирования трансграничного движения капитала.

Правовой базой регулирования движения капитала в ЕС служат положения его основополагающих документов: Римского договора (1957г.) и Единого европейского акта (1986г.), предусматривающего создание единого внутреннего рынка, в т.ч. со свободным движением капитала, а также Маастрихтского договора о Европейском союзе (1992г.), провозгласившего в качестве одной из важнейших целей образование Экономического и валютного союза стран-членов.

Сложившаяся концепция единого финансового пространства в Евросоюзе включает, как полную либерализацию платежей и миграции капитала, открытие для компаний и физических лиц стран ЕС доступа к рынкам финансовых услуг стран-партнеров, так и гармонизацию банковского, налогового и другого законодательства, имеющего отношение к инвестированию и связанным с ним финансовым операциям, усиление контроля за деятельностью национальных кредитно-финансовых институтов и защиту интересов инвесторов.

Либерализацию движения капитала в рамках ЕС Римский договор рекомендовал осуществлять постепенно и «в той мере, в какой это необходимо для нормального функционирования «Общего рынка». Первые директивы Совета министров в начале 60гг. предусматривали отмену ограничений сначала лишь в отношении прямых инвестиций, покупки и продажи недвижимости и акций,

допущенных к обращению на биржах ЕС. Следующая директива в этой области, отменявшая ограничения на основные виды операций с капиталом (долгосрочные кредиты, связанные с торговлей, покупка-продажа не котирующихся на биржах ЕС ценных бумаг, размещение на рынке одной страны акций, выпущенных в другой стране) была принята лишь в 1986г., т.е. спустя 15 лет. И только директива, вступившая в силу в июле 1990г., распространила либерализацию на все виды перемещения капитала. В результате резиденты любой страны-члена ЕС получили возможность беспрепятственно осуществлять инвестиционные, заемные и кредитные операции. Для достижения полной либерализации движения капитала между странами ЕС потребовались три десятилетия.

В целях повышения эффективности экономики ЕС занимает либеральную позицию в отношении ввоза капитала из третьих стран, но с некоторыми ограничениями. Первая отмена взаимных ограничений большинством западноевропейских стран в 1960-62гг. была де-факто распространена и на операции с третьими странами, но не всеми странами ЕС. Директива 1990г. предписывала странам-членам стремиться в отношениях с третьими странами к той же степени либерализации ввоза и вывоза капитала как и между собой, но не связывала жесткими обязательствами. Юридически обязательная либерализация движения капитала с третьими странами впервые была предусмотрена лишь Маастрихтским договором, запретившим применять ограничения. Но при этом разрешалось сохранять ранее установленные ограничения при условии неухудшения режима и последующей их отмены.

Либерализация трансграничного движения капитала в ЕС сопровождалась усилением регулирования рынка финансовых услуг. Регулирование предусматривало, в частности, (1) гармонизацию основных правил и норм, гарантировавших прибыльность и стабильность операций в финансовом секторе; (2) взаимное признание национальных правил и принципа «домашнего контроля» (в стране происхождения и регистрации компании) и (3) право на оказание трансграничных услуг без учреждения кредитного института.

В банковской сфере Совет ЕС принял около десятка директив. Наибольшее значение имеет вторая директива (1989г.), согласно которой любой банк, должным образом учрежденный в одной из стран Сообщества, может создавать дочерние банки и предоставлять услуги, аналогичные услугам в своей стране, во всех других странах на основе единой банковской лицензии (действие лицензии распространяется, помимо депозитно-ссудных операций, на лизинг, ипотеку, управление трастовыми фондами и торговлю ценными бумагами). Директива устанавливает минимальный размер капитала, необходимого для учреждения банка, требования в отношении уровня ликвидности, ведения отчетности и другие обязательные стандарты. Контроль за их соблюдением возложен на органы страны, где расположено центральное учреждение банка.

Усилия органов ЕС сосредоточены на формировании единого рынка ценных бумаг на базе фондовых бирж, ликвидации налоговых барьеров и борьбе с теневым капиталом. Органами ЕС разрабатываются правила, базирующиеся на принципах «контроля в стране, где эмитирована данная

ценная бумага» и «минимальной гармонизации» национального регулирования. На пути к гармонизации национальных систем налогообложения в 1992г. приняты директивы о едином порядке налогообложения в случаях слияний, поглощений и приобретений, а также в отношении прибылей материнских и дочерних компаний. В июне 1991г. Совет ЕС принял директиву о мерах по предотвращению использования банковской системы Сообщества для «отмывания» денег, предписывающую странам принять законы об обязанности банков устанавливать личность клиентов и подлинных владельцев вкладов на 15 тыс. евро, а также заявлять о любой подозрительной сделке.

Государственные меры стимулирования и ограничения иноинвестиций. Меры стимулирования прямых иноинвестиций: таможенно-тарифные льготы; налоговые льготы; субсидирование; финансовая помощь иностранным инвесторам: при создании и расширении инфраструктуры, подготовке кадров; отмена ограничений на доступ к внутреннему рынку иностранных поставщиков услуг.

Ограничительные меры в отношении иноинвестиций: лицензионно-разрешительный допуск иностранных инвестиций на внутренний рынок; процентные ограничения для зарубежной собственности в уставном капитале компаний-резидентов; требования в отношении передачи технологии; ограничения в отношении объема производства; другие требования производственного характера; требования обязательной продажи определенной доли произведенной продукции на рынке принимающей страны; требования сбалансированности внешнеторговых операций; требования расширения экспорта производимых товаров; требования замещения импорта товаров; установление доли содержания местных компонентов в стоимости производимой готовой продукции; ограничения на перевод прибыли и капитала за границу; ограничения функционирования на внутреннем рынке; ограничения валютного характера.

Меры в отношении компаний, прибегающих к ограничительной деловой практике: при разделе рынков; при проведении тендеров; при отказе от дилерских связей; при установлении трансфертных цен; при установлении дифференцированных цен для покупателей, находящихся в одинаковых условиях; при фиксации цен; при осуществлении операций по «связанной торговле».

Стимулирующие и ограничительные меры в экспортирующих капитал странах: налоговые льготы в отношении перевода прибыли от зарубежных инвестиций в страну базирования ТНК; льготное кредитование малых и средних предприятий, осуществляющих прямые инвестиции за границей, преимущественно в экономику развивающихся стран; мздание системы страхования или гарантирования экономических и политических рисков для заграничных инвестиций; создание специальных органов по поддержке заграничного инвестирования; разработка программ поддержки заграничного инвестирования; предоставление информационных услуг по организации инвестиционных выставок за границей, ознакомительных поездок потенциальных инвесторов в другие страны, специальных маркетинговых исследований, рекламы; меры по ограничению экспорта капитала зарубежных филиалов на территорию страны базирования штаб-квартиры ТНК.

Хайтек из России

В европейских странах десятилетиями накоплен значительный опыт проведения целенаправленной инвестиционной и инновационной политики. Некоторые элементы европейского опыта нашли отражение в Программе социально-экономического развития Российской Федерации на среднесрочную перспективу, утвержденную распоряжением правительства РФ от 15 авг. 2003г. №1163-р. Важно более полно представить европейский опыт инвестиционной и инновационной политики, акцентировав внимание на тех его аспектах, которые особенно актуальны для решения проблем российской экономики, в частности, для облагораживания отечественного экспорта и расширения внешней торговли.

Инвестиционная политика западноевропейских стран основывается на принципе активного участия государства в развитии сектора обрабатывающей промышленности, ориентирующегося на экспорт, в целях восполнения недостатков рыночного механизма, которые особенно проявляются при современном усложнении хозяйственных связей, ускорении структурных сдвигов в экономике и развитии процессов глобализации мировых товарных рынков.

Поддержка предпринимателей государством за счет налогоплательщиков формально противоречит рыночному хозяйству, основанному на частной собственности и свободной конкуренции. Но если такая поддержка имеет временный характер, непосредственно не подрывает конкуренцию и направлена на ускорение решения конкретных экономических или социальных задач, то она не нарушает рыночный механизм, а, наоборот, устраняя неизбежные при стихийном развитии рыночных отношений диспропорции, может повысить эффективность этого механизма.

Инвестиционная политика в зависимости от целей и условий может быть либо позитивной, когда такая политика содействует прогрессивным структурным преобразованиям в хозяйстве, ускорению экономического и социального развития, либо негативной, когда она тормозит это развитие. В первом случае инвестиционная политика стимулирует рост секторов, имеющих более высокую производительность и потенциал для расширения в долгосрочной перспективе, в т.ч. экспорта, а, во втором — она, спасая безнадежно отсталые производства, препятствует переводу ресурсов из приходящих в упадок секторов. Многолетняя практика европейских стран свидетельствует, что разумная инвестиционная политика, включая субсидирование в определенных случаях, является существенным фактором повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности и упрочения позиций компаний этой промышленности на мировом рынке.

Треть российских предприятий нежизнеспособна, и рано или поздно они будут закрыты; еще треть предприятий требует серьезных инвестиций, чтобы выстоять в условиях конкуренции при открытой экономике, и еще треть предприятий выживет все равно (это сырьевые, энергетические и частично обрабатывающие, в т.ч. высокотехнологичные предприятия).

Состояние инвестиционного рынка в России в последние годы свидетельствует о недостаточно эффективной инвестиционной политике. Это от-

рицательно проявляется в общей вялой инвестиционной деятельности в стране, неблагоприятной ее отраслевой структуре, небольшом и неустойчивом притоке прямых иностранных инвестиций в отечественную экономику, а в конечном счете в медленном расширении экспорта продукции обрабатывающей промышленности и поставок услуг за границу, пользующихся стабильным и сравнительно высоким спросом за границей. Между тем последнее становится особенно важным когда Россия достигла объективных пределов в развитии своей традиционной топливно-сырьевой специализации.

В 2002г. впервые после 1998г. динамика инвестиций в основной капитал в России, по данным Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, была ниже темпов роста ВВП (составили 2,6% и 4,3%). Такая динамика инвестиций объясняется ухудшением финансового положения предприятий реального сектора экономики (увеличением доли убыточных предприятий, сокращением нормы прибыли и другими факторами), нехваткой у них собственных средств на инвестиционные цели, уменьшением доли инвестиций, финансируемых из бюджетных средств и высоким уровнем инвестиционных рисков. В 2001г. инвестиции в основные экспортноориентированные отрасли, составляя почти 2/3 их общей суммы, были сосредоточены в топливно-энергетическом комплексе (более чем наполовину), цветной и черной металлургии; в 1995г. на эти три отрасли приходилось 53% всех инвестиций в основные экспортноориентированные отрасли, в т.ч. на топливно-энергетический комплекс — 42%, т.е. значительно меньше, чем в 2001г.

В современной инвестиционной политике европейских стран отмечается увеличение числа критериев помощи предприятиям. Последняя предоставляется как наиболее перспективным компаниям, так и некоторым другим группам компаний: относящимся к малому бизнесу; находящимся в отсталых районах; испытывающим особенно сильную международную конкуренцию; государственным.

Рост финансовой поддержки предприятий и расширение круга ее получателей по экономическим и социальным соображениям обычно сопровождается усилением контроля за использованием предоставленных средств. Все это в конечном счете обеспечивает их возврат в форме роста налоговых поступлений.

В России контроль за расходованием бюджетных средств в соответствии с инвестиционными целевыми программами крайне неудовлетворителен. В 2002г. на выполнение 47 программ был потрачен 131 млрд.руб., а в 2003г. 52 программы оцениваются в 147 млрд.руб. В стране не выработаны методики оценки эффективности этих программ и не определена ответственность за их реализацию. Выделенные средства используются не по назначению (по статье «прочие нужды»), не привлекаются оговоренные в программах средства из местных бюджетов и внебюджетных источников. В результате разумная в принципе стратегия экономического развития посредством целевых инвестиционных программ для приоритетных направлений дискредитируется.

В европейских и других развитых странах сравнительно новым механизмом повышения эффективности инвестирования в обрабатывающую про-

мышленность, в т.ч. для облагораживания структуры экспорта, стало венчурное (рисковое) финансирование. Оно предусматривает создание при активном участии государства специальных фондов и системы поощрительных мер для определенных категорий предпринимателей, занимающихся коммерциализацией результатов НИОКР. Имеются ввиду компании, заинтересованные в нововведениях и имеющие материальные и людские ресурсы для такой деятельности, но опасющиеся возможных крупных финансовых потерь. В России начало формироваться венчурное финансирование при участии Европейского банка реконструкции и развития. Создано 10 венчурных фондов со стартовым капиталом в 520 млн. долл.

Приоритетным направлением инвестиционной политики развитых стран, включая западноевропейские страны, стало привлечение иностранных прямых инвестиций в национальную экономику. Оно во многом связана с важным значением этих инвестиций для развития экспорта, в т.ч. продукции обрабатывающей промышленности.

Основными инструментами привлечения иностранных инвесторов является заключение двусторонних межправительственных соглашений о поощрении и взаимной защите инвестиций и соглашений об избежании двойного налогообложения. Положения первой группы соглашений (о поощрении и взаимной защите капиталовложений) уменьшают риски для иностранного инвестора, которые в последнее время приобретают для него большее значение, чем прибыль, и в итоге создается благоприятная среда для расширения международного инвестиционного сотрудничества. В России главным фактором, сдерживающим приток иностранных прямых инвестиций, является именно высокий уровень рисков предпринимательской деятельности, связанный с несовершенством и нестабильностью законодательной базы, бюрократизацией экономики и слабой защитой прав на интеллектуальную собственность.

В России ежегодный приток прямых иностранных инвестиций в 1999-2002гг. находился на уровне 4-4,4 млрд.долл. против 5,3 млрд.долл. в 1997г., причем в 2001-02гг. он сократился до 4 млрд.долл. против 4,4 млрд.долл. в 2000г. Но Россия без ущерба могла бы ежегодно привлекать прямые иноинвестиции на 30 млрд.долл. Накопленные иностранные прямые инвестиции в России на 1 янв. 2003г. составили 20,5 млрд.долл. Доля прямых иностранных инвестиций в их общем объеме снизилась в 2002г. до 20% против 43% в 1997г. Доля накопленных прямых иностранных инвестиций, достигшая к началу 2002г. 51%, в дальнейшем снизилась до 47%.

Официально из России вывезен капитал в форме прямых инвестиций «в 2002г., по данным МВФ, свыше 3 млрд.долл. (а всего, включая бегство капитала, — 26 млрд. долл.). Общая сумма бегства капитала в 90гг. оценивалась зарубежными экспертами в 120-150 млрд. долл., а базельским Банком международных расчетов — в 300 млрд. Удельный вес России в мировых накопленных прямых иностранных инвестициях продолжает оставаться крайне низким — 0,3%, т.е. ниже, чем ее доля в мировом экспорте товаров и услуг (1,7% и 0,8%).

Иноинвестиции поступают в Россию прежде всего по статье «прочие вложения»: такие инвестиции составили в 2002г. 77% (в 2001г. — 69%), а накопленные на 1 янв. 2003г. — 49% (на 1 янв. 2002г. — 45%) от общей суммы. По этой статье проходят кредиты предприятиям, зависящим от иноинвесторов. Кредиты (а не прямые инвестиции) увеличиваются потому, что в последние годы иностранцы лишились некоторых льгот, возросли их затраты на организацию производства, а риски капиталовложений в российскую экономику сохранились. Расширение присутствия иностранных инвесторов в России в меньшей степени сопровождается передачей новой технологии, необходимой для модернизации предприятий и повышения международной конкурентоспособности их продукции.

Базовая модель организации инновационной деятельности в западноевропейских странах, как и во многих других, предусматривает главную роль частного сектора в создании новых технологий. Эти технологии либо разрабатываются исследовательскими лабораториями частного сектора, либо приобретаются им для освоения производства в других научных институтах и в университетах (последние часто пользуются государственной финансовой поддержкой на национальном и региональном уровнях для ускорения развития фундаментальных исследований и производства военно-стратегических технологий).

Государство посредством комплекса мер формирует благоприятную среду для такой деятельности компаний, в т.ч. иностранных. Составной частью этой модели является быстрое распространение технологических новинок по каналам мировой торговли, производственной и сбытовой кооперации прежде всего в рамках международных сетей ТНК.

Одним из важных инструментов повышения эффективности инновационной деятельности в Европе является содействие государства интегрированию науки и производства, которое компенсирует повышенный риск предпринимателей, вкладывающих капитал в эту сферу деятельности. Содействие оказывается путем (1) стимулирования НИОКР; (2) территориального объединения научных учреждений и промышленных предприятий, ориентированных на использование результатов исследований прикладного характера; (3) распространения информации о разработанных новейших технологиях и видах продукции среди потенциально заинтересованных в них предпринимателей; (4) передачи предприятиям, особенно малым и средним технологиям и продукции, разработанных государственными институтами.

В целях стимулирования НИОКР правительства европейских стран используют многообразные инструменты: от безвозвратных субсидий и бесплатного доступа к результатам исследований государственных научных центров до налоговых льгот и гарантий получения кредитов. Предоставляя денежные средства, государство лишь соучаствует в расходах компаний на НИОКР и добавляет обычно меньшую часть их общей суммы. При ограниченных бюджетных средствах финансирование НИОКР сосредотачивается на фундаментальных исследованиях, которые обычно требуют крупных и рискованных расходов, но непосредственно часто не приносят адекватных доходов.

На неформальной встрече с группой предпринимателей обрабатывающей промышленности в связи с переговорами о присоединении России к ВТО 13 авг. 2003г. президентом РФ было высказано предложение о госучастии «в финансировании крупных и перспективных НИОКР». В условиях хронического недофинансирования науки и дороговизны банковских кредитов такой путь стимулирования экономики, особенно с ориентацией на расширение экспорта в контексте предстоящего членства в этой организации, имеет все основания быть приоритетным.

При всем большом значении государственной поддержки инновационной деятельности механизм ее предоставления функционирует таким образом, чтобы не нарушать основополагающий принцип рыночной экономики — справедливой конкуренции поставщиков. Это проявляется в ограниченном и целенаправленном субсидировании предприятий, предоставлении финансовых льгот лишь тем из них и лишь в тех случаях, когда определенные группы предприятий, по независящим от них причинам (например, неблагоприятные территориальные или климатические условия деятельности) оказываются в худших конкурентных условиях по сравнению с другими группами, наконец, как отмечалось, — в строгом контроле за использованием предоставленных средств и льгот по назначению.

Инновационная деятельность в России находится на крайне низком уровне. С 1992г. по 2002г. число исследователей в России сократилось почти наполовину (с 804 тыс. до 428 тыс.), а количество конструкторских бюро — в три раза. Лишь за один 2001г. число внедренных передовых отечественных технологий уменьшилось на 7,4% по сравнению с пред.г. В результате использовали передовые технологии в 2001г. лишь 0,09% общего числа промышленных организаций. В отечественной обрабатывающей промышленности, по информации Центра экономической конъюнктуры при правительстве РФ, 2/3 предприятий, в т.ч. более половины машиностроительных заводов, не занимаются инновациями. Даже крупные российские предприниматели экономически не заинтересованы во внедрении инноваций.

Международные эксперты справедливо исходят из того, что об инновационной деятельности можно судить лишь по совокупности показателей. Эксперты ЮНЕСКО используют в этих целях данные о расходах страны на развитие науки и техники, платежах за применение изобретений, патентов и авторских прав в области НИОКР, об экспорте наукоемкой продукции и некоторые другие. По указанным показателям Россия значительно отстает не только от крупных стран Западной Европы, но часто и от малых стран.

В России расходы на развитие науки и техники в 1989-2000гг. не превышали 1% ВВП. По этому показателю страна уступает всем западноевропейским странам, за исключением Португалии; в среднем расходы на НИОКР в странах-членах ОЭСР достигают 2,3% ВВП. По платежам за применение изобретений, патентов и авторских прав в области НИОКР в 2001г. Россия отставала не только от Германии, Франции, Великобритании и Италии, но также от Бельгии, Финляндии, Нидерландов, Швеции, Норвегии и Австрии. **По объему экспорта наукоемкой продукции в 2001г. Россия**

уступала Германии (в 26 раз), Великобритании и Франции (в 21 раз), Италии (более чем в 6 раз), а также Нидерландам, Швейцарии, Бельгии, Швеции, Финляндии, Дании и даже **Австрии (в 2 раза)**.

На мировом рынке высоких технологий, емкость которого оценивается экспертами в 3 трлн.долл., на Россию приходится 0,5% против 16% — в Германии, 30% — в Японии и 40% — в США.

Эксперты МГУ имени М.В.Ломоносова провели обстоятельное исследование состояния научной деятельности в России и в других странах, используя систему показателей, частично совпадающих с показателями зарубежных экспертов и вместе с тем дополняющих эти показатели. Были взяты данные об исходных ресурсах: число ученых и инженеров расходы на НИОКР на 1 тыс. жителей, расходы на НИОКР в расчете на одного исследователя, доля финансовых отчислений на НИОКР в ВВП. И данные об эффективности использования этих ресурсов: количество научных публикаций на 1 тыс. жителей и на 1 тыс. ученых и инженеров, количество заявок от резидентов на выдачу патентов на 1 тыс. жителей и на 1 тыс. ученых и инженеров, количество компьютеров на 1 тыс. жителей и доля высокотехнологичной продукции в национальном экспорте.

Для исследования были отобраны 57 стран, по которым можно было собрать весь комплекс показателей за последнее десятилетие. В итоге все страны были распределены по следующим трем группам: с высоким уровнем развития науки (20 преимущественно развитых стран), со средним уровнем развития — подавляющее число стран, включая Россию, и с низким уровнем — 12 развивающихся стран и несколько стран-членов СНГ. Совокупность показателей по России находилась в конце перечня стран второй группы, приближаясь к странам третьей группы.

Доля наукоемкой продукции в экспорте России, обладающей крупными природными ресурсами, видимо, не может быть одинаковой с долей аналогичной продукции в европейских странах, не обладающих такими ресурсами, но существующий разрыв чрезмерно велик. Последний свидетельствует о необходимости изменения структуры экспорта на основе применения новейшей технологии.

Накопленный большой интеллектуальный потенциал за годы существования Советского Союза до сих пор не востребован в полной мере в национальных экономических и социальных интересах (**численность ученых и инженеров, работавших в СССР над созданием новых технологий, превышала 800 тыс.**, тогда как в США она составляла 600 тыс.

В 2001г. в российском экспорте машины и оборудования составляли 11% и другие товары обрабатывающей промышленности — 2%, причем на протяжении ряда лет их доля почти не менялась, тогда как в мировом экспорте на те же группы товаров, связанные с научно-техническим прогрессом, приходилось в том же году 41% и 21%.

Услуги от России

Мировой экспорт коммерческих услуг состоит из 3 позиций — транспорт, поездки и прочие услуги. Сопоставление показателей во внешней торговле России услугами и международной торговле услугами также свидетельствует о неблагоприятной ситуации. Главной позицией в россий-

ском экспорте услуг является транспорт, тогда как в других странах — «прочие услуги» (основу последних составляют деловые услуги, пользующиеся высоким спросом на мировом рынке). Спрос на транспортные услуги в мире увеличивается медленно (доля сырья в мировой торговле снижается и растет потребление искусственных материалов в районах их производства), и их доля в мировом экспорте услуг имеет тенденцию к снижению.

Совершенствование международной специализации экономики России — как сферы материального производства, так и сферы услуг — в соответствии с современными тенденциями разделения труда в мировом хозяйстве, в частности, между Россией и западноевропейскими странами, требует комплексного подхода. Он позволяет полнее мобилизовать возможности усиления инвестиционной и инновационной деятельности в интересах облагораживания структуры российского экспорта и расширения внешней торговли.

В сфере материального производства можно выделить следующие два направления.

1. Выгода от естественных преимуществ России — богатых природных ресурсов, которыми обделены западноевропейские страны (газ, нефть, уголь, лес, цветные и драгоценные металлы), могла бы быть резко увеличена за счет применения новейшей техники и технологии, в т.ч. импортированной, при добыче/производстве этих ресурсов (сокращает издержки и повышает извлекаемость полезных веществ) и особенно при углублении их переработки (позволяет во много раз наращивать экспортную выручку).

По оценкам Института народнохозяйственного прогнозирования РАН, основой прогноза развития наукоемкого сектора экономики России до 2010г. «должна стать **глубокая переработка ресурсов**». В подтверждение этого положения приводятся следующие данные: стоимость древесины, переработанной в стройматериалы, возрастает в 4-6 раз, продукты нефтехимии дороже сырой нефти в 6-10 раз, алмазы, превращенные в бриллианты, дороже в 6-12 раз.

2. В условиях растущих требований к качеству продукции обрабатывающей промышленности, повышенного спроса на экологически «дружелюбные» изделия большей технической сложности, в европейских странах к наиболее перспективным наукоемким товарам, по которым Россия могла бы успешно конкурировать, относятся телекоммуникационное оборудование и навигационная аппаратура, оптоэлектронная техника, оптическое приборостроение и производство новых материалов, а также ряд высокотехнологичных видов гражданской продукции, которые, опираясь на накопленный ранее задел фундаментальных исследований, в состоянии предложить предприятия российского военно-промышленного комплекса.

В сфере услуг можно также выделить следующие два направления. 1. Выгода от некоторых естественных преимуществ России — занимает центральную часть Евразийского континента и имеет выход к морям, а также обладает большим разнообразием природных и климатических зон — могла бы быть увеличена за счет: развития на базе обновленных технологий крупномасштабных транзитных перевозок по нескольким маршрутам большой протяженности (в частности, по транссибирскому коридору — Запад-Восток, коридору Север-Юг-

Скандинавия-Ближний Восток и Северному морскому пути); создания современной туристской инфраструктуры (при сравнительно небольших инвестициях, в т.ч. иностранных) для расширения привлечения западноевропейских туристов и превращения массового посещения ими России в постоянно действующий источник получения крупных валютных доходов, особенно в отдаленных и недостаточно промышленно развитых регионах.

2. Благоприятные перспективы существуют для развития ряда видов услуг, требующих применения новейших технологий, которыми Россия располагает: дальнейшее освоение космического пространства в гражданских целях (при более низких российских ценах на такие услуги); авиаперевозки сверхтяжелых и крупногабаритных грузов самыми крупными в мире российскими самолетами; применение сложных математических методов и разработка программного обеспечения; предоставление услуг в области подготовки специалистов с высшим образованием на естественных и технических факультетах российскими университетами и вузами.

Развитие российского экспорта продукции обрабатывающей промышленности и услуг в западноевропейские страны в обозримой перспективе должно учитывать объективный процесс «повышения качества жизни» в этих странах, следствием которого является выдвигания качества товаров и услуг на первый план в их конкурентоспособности. Это традиционное для рыночной экономики понятие имеет два принципиально разных аспекта. Во-первых, предпочтение отдается более дорогостоящим товарам и услугам, имеющим особые достоинства с точки зрения их оригинальных свойств для потребителя, воплощения научно-технических достижений и обеспечения безопасности, по сравнению с менее дорогостоящими, но без указанных свойств. Во-вторых, предпочтение отдается компаниям, с высоким уровнем организации, т.е. когда признается эффективными их управление и деятельность всего персонала. Между отмеченными аспектами качества есть определенная взаимозависимость. Она свидетельствует о том, что повышение конкурентоспособности требует от поставщика проведения комплекса инновационных мероприятий.

Ориентиром в специализации российских экспортеров в европейские и другие развитые страны может служить ужесточение экологического законодательства в ЕС, приобретающего все более многообразные формы. Речь идет о необходимости учета (1) действующих и особенно готовящихся стандартов в отношении потребительских товаров, включая исходные материалы, технологию изготовления и свойства готовых изделий (на электробытовые приборы); (2) программы сокращения вредных выбросов в атмосферу (для автомобилей — Евро 4 и Евро 5; (3) списков химических продуктов, использование которых со временем должно быть ограничено или запрещено; (4) документов, направленных на рациональное использование, охрану и устойчивое освоение лесов, а также на защиту определенных видов животного мира и совершенствование способов охоты.

Экологическое законодательство в ЕС в отношении охраны воздушного бассейна, воды и почвы не позволяет сокращать один вид загрязнений окружающей среды за счет увеличения загрязне-

ния другого вида и переориентировать поставки экологически «недружественного» товара с рынка одной европейской страны на рынок другой.

Все большее значение для экспортеров готовой продукции на рынки стран Западной Европы приобретают **растущие требования к упаковке и маркировке товара** на соответствие их установленным в ЕС нормативам. Соблюдение этих требований дает поставщикам конкурентные преимущества, тогда как несоблюдение — закрывает доступ к рынку или вызывает значительные дополнительные расходы за границей, снижающие конкурентоспособность и сокращающие валютную выручку. К таким требованиям в 90гг. стали относиться — увеличение в упаковке доли рециклированных материалов, уменьшение отходов упаковочных средств и обязательство обратного приема упаковки, подкрепленное уплатой залогового взноса.

Специальная экологическая маркировка в ЕС не является пока повсеместно обязательной, но будучи эффективным средством рекламы товара, она повышает его конкурентоспособность.

Определенное распространение в Западной Европе получает встречающее благоприятное отношение населения принятию компаниями добровольных систем природопользования в дополнение к принимаемым экологическим законодательным актам. Распространение такой практики в России может способствовать повышению репутации компании-экспортера в глазах зарубежной общественности и повышению конкурентоспособности ее товаров.

В интересах активизации инновационной деятельности в России представляется целесообразным установление контактов с европейскими центрами по передаче инновационной технологии в странах-членах ЕС и в странах-кандидатах на присоединение к ЕС, поскольку эти центры, как отмечалось, располагают обширной базой данных о предложении и спросе на новые технологии и виды продукции, занимаются приобретением технологии за границей и заключают соглашения о совместной инновационной деятельности с иностранными компаниями.

Конкретное прогнозирование перспективных «ниш» на мировом рынке не всегда возможно, поскольку растет трансграничная мобильность капитала и уменьшается значение природных ресурсов в процессе повышения экономической роли наукоемкой обрабатывающей промышленности и сферы услуг. Формирование структуры экспорта во многом зависит от **практических поисков направлений национальной специализации**, которые привели к тому, что Бангладеш стала ежегодно поставлять в США головные уборы на 200 млн.долл., Пакистан — постельное белье на 100 млн.долл., Колумбия — срезанные цветы также в крупных масштабах, а Индия — программное обеспечение.

Не умаляя значения экономического прогнозирования для определения основных тенденций развития и возможных сдвигов в структуре спроса в обозримом будущем, в т.ч. в отношении экспортных «ниш» на мировом рынке, необходимо признать, что средством проверки прогноза и использования последних может быть лишь коммерческая деятельность поставщиков.

Россия, используя зарубежный опыт в сфере инновационной политики, вполне могла бы побороться за 17 макротехнологий из тех 50-55, кото-

рые определяют потенциал развитых стран. Это авиационные и космические технологии, новые «мыслящие материалы» — керамика, металлы, полимеры, композиты, которые могут реагировать на окружающую среду. Это и технология нефтедобычи и переработки, мембранная технология, электронно-ионные, плазменные технологии, технологии мониторинга природно-техногенной среды, биотехнологии, рекомбинантные вакцины, атомная энергетика и топливные элементы, информационные технологии и др. Есть еще 22-25 направлений, в которых можно рассчитывать выйти на мировой уровень через 5-7 лет. Только от экспорта наукоемкой продукции Россия могла бы ежегодно получать 120-150 млрд.долл.

Однако в целом глубинная суть государственной инновационной политики в России до сих пор фактически заключается лишь в непродуктивном декларировании своих, остающихся нереализованными общих намерений. Политика государства в инновационной сфере по-прежнему лишена эффективных конструктивных механизмов ее действенной реализации и нацеленной на конечный стратегический, конкурентоспособный на мировом рынке инновационный продукт результативной системы действий.

Несмотря на принятие в годы реформ десятков правовых актов правительства и президента Российской Федерации, нескольких сотен нормативных правовых актов субъектов РФ, так или иначе относящихся к сфере инновационной деятельности или затрагивающих ее, отсутствие целевой системы комплексного федерального нормативного правового регулирования этой деятельности является одним из важных сдерживающих факторов ее развития.

Для касающихся инновационной деятельности федеральных и региональных актов в целом характерно ужесточение государственного регулирования. Основой государственной инновационной политики становится установление в стране жесткой государственной инфраструктуры с бюджетным финансированием и властным управлением инновационной деятельностью, что играет на руку чиновничьему аппарату, но реально абсолютно не способствует переводу экономики на инновационный путь развития.

Для федеральных и ведомственных целевых программ характерно наличие третьих сторон, которые имеют возможность решающим образом влиять на предопределение конкретных направлений работ, объем финансирования, оценку и приемку результатов выполненных работ. К ним относятся, например, дирекции программ, наблюдательные советы, попечительские советы, а также различные экспертные советы, комплексные комиссии, научно-технические советы при администрации президента, правительстве (при нем действует соответствующая комиссия в соответствии с постановлением правительства РФ от 11 мая 1999г. «Об образовании правительственной комиссии по научно-технической и инновационной политике»), министерствах, куда обычно включаются представители самых разных министерств и ведомств.

Состав этих общественных органов постоянно претерпевает частые и существенные, конъюнктурного характера изменения. Сами эти органы и их члены не несут какой-либо юридической и ма-

териальной ответственности за содержательные результаты деятельности этих структур, за качество и эффективность находящихся под их опекой инновационных разработок. Все это не обеспечивает необходимой преемственности в деятельности этих органов, формировании ими целостной, логически связанной с предысторией инновационной деятельности государственной инновационной политики.

Отмеченное относится и к специализированным фондам, которые приобретают возможность по-своему подрегулировать распределение выделенных государством и иных поступивших для проведения инновационных работ финансовых средств. К ним относятся: Венчурный инновационный фонд, Российский фонд технологического развития минпромнауки России, Федеральный фонд производственных инноваций, Фонд развития малых форм предприятий в научно-технической сфере, Фонд содействия развитию инновационной деятельности высшей школы.

Эти фонды и государственная «инновационная машина» имеют неограниченные возможности под вывеской стратегических инновационных разработок профинансировать НИОКР независимо от качества, уровня, практической значимости и состояния внедрения их результатов. Существующие государственные инновационные механизмы малопригодны для строительства инновационной экономики в России. Активный инновационный процесс только имитируется. В нынешних российских условиях не следует возлагать больших надежд на рыночное саморегулирование, побуждающее производителей широко использовать инновации:

- существующие стимулы явно недостаточны для активизации инновационных разработок, связанных со свойственными российским

- условиям высокой степени риска и неопределенностями даже ближайшего будущего, большими затратами;

- интересы частного предпринимательства пока слабо согласуются с национальными интересами в выборе приоритетов инновационных проектов;

- инновационная культура российского общества объективно еще не созрела, а сами инновации в условиях нищенского состояния науки и изобретательства, а также нынешних устремлений значительного сегмента деловой среды, нацеленного пока не столько на считающийся, видимо, недостаточно доходным производительный труд, сколько на гораздо более «высокодоходные мероприятия» — «снятие сливок» с сомнительных операций, объективно пока не являются и не скоро будут востребованы обществом и деловым миром России.

В целях активизации инновационной деятельности в России сегодня необходимо сосредоточить главные усилия на создании ее разветвленной законодательной и нормативной правовой базы в целом, которая обеспечивала бы подлинную свободу и широкие возможности для юридических и физических лиц осуществлять и поддерживать инновационную деятельность независимо от воли государственных чиновников.

В таких правовых актах необходимо осуществить органическую привязку инновационной деятельности к передовому зарубежному опыту (широко использовать эффективно проявившие себя схемы и способы развития и поддержки ин-

новаций) и на основе международного права, международных договоров России и федерального законодательства включить ее в международную систему инновационной деятельности в качестве одной из неотъемлемых частей.

Евро в России

События в Европейском Союзе такого масштаба как образование Экономического и валютного союза и введение единой европейской валюты, непосредственно сказываются на взаимоотношениях России с ЕС, в т.ч. в сфере торговли.

По мнению российских экономистов, евро играет в России пока более скромную роль, чем в других европейских странах-не членах Союза: в Швейцарии, Норвегии, государствах Центральной и Восточной Европы или Балтии. Главная причина – глубокая долларизация российской экономики. По оценкам, в стране циркулирует 60-70 млрд. наличных евро. Валютные резервы Банка России до 2002г. состояли на 90% из долларов США, примерно такой же удельный вес имеют доллары в валютных активах коммерческих банков.

Парадоксально сложилось положение с внешнеэкономическими расчетами. В конце 1990гг. в России свыше 80% внешнеэкономических сделок заключалось в долларах США, тогда как 60% ее внешней торговли приходится на Европу, в т.ч. 40% на страны ЕС; перекося в пользу доллара сохраняется до сих пор.

В этом контексте главный стратегический выигрыш, который может получить Россия благодаря новой европейской валюте, – возможность снизить ее зависимость от доллара, а следовательно от экономической политики США. В докладе «Единая европейская валюта евро и национальные интересы России», подготовленном еще в 1999г. экспертной группой РАН по заказу правительства и Центрального банка РФ, говорилось, что из-за сильнейшей долларизации экономики «Россия находится в состоянии не просто внешней зависимости, а зависимости от одной страны и ее валюты. Обвал доллара на международных валютных рынках имел бы разрушительные последствия для российских граждан, предприятий и государства. Это реальная угроза для экономической безопасности страны».

С введением евро у России, как и у любой третьей страны (т.е. не входящей в ЕС), появляется большое поле для маневра при решении вопросов режима валютного курса, состава валютных резервов, валютной структуры внешних заимствований и торговли.

Оценить конкретные последствия перехода на расчеты в евро для торговли России с европейскими странами товарами и услугами представляется в настоящее время затруднительным. Процесс становления единой европейской валюты по существу только начался. Среди российских, да и западных экономистов нет единства мнений относительно перспектив развития евро и возможности приобретения им статуса мировой валюты, представлявшей бы реальную альтернативу доллару США. Практически невозможно прогнозировать даже на ближайшие годы динамику курса евро к доллару и рублю (последнее имеет ключевое значение для оценки последствий использования евро для российского экспорта).

С учетом сказанного в настоящем разделе рассматриваются: правовой статус, преимущества, недостатки и современный уровень внедрения евро во внешнеэкономические расчеты России с европейскими странами; на этой основе высказывается ряд предположений о возможном влиянии евро на российский экспорт, а также на торгово-экономические отношения России с ЕС в целом.

Правовые аспекты применения евро в России. Правовую основу применения евро в России составляют соответствующие нормативные акты правительства РФ, федеральных органов исполнительной власти и Банка России.

30 дек. 1998г. Банк России выпустил инструктивное письмо, адресованное российским кредитным организациям, в котором содержатся необходимые рекомендации по работе с евро. С 1 янв. 1999г. Банк России приступил к установлению официального курса евро к рублю и начал осуществлять расчетно-платежные и финансовые операции с евро в качестве резервной валюты. В общероссийском классификаторе валют евро присвоены цифровой и буквенные коды.

Евро не только признан Российской Федерацией, но и допущен на российский внутренний валютный рынок. Использование иностранных валют во внешнеэкономических связях, а также в платежно-расчетных и финансовых отношениях российских экономических операторов и лиц, постоянно проживающих в РФ, с нерезидентами разрешается действующим отечественным законодательством. Принятые правовые акты и организационные решения позволили российским кредитным организациям и другим экономическим операторам приступить к работе с евро с начала 1999г. в безналичном, а с начала 2002г. и в наличном обороте.

Преимущества евро и факторы, затрудняющие его применение в России. Единая европейская валюта дает ряд преимуществ для российских внешнеэкономических предприятий. Во-первых, стало легче сравнивать цены поставщиков и покупателей на аналогичные товары и услуги из разных стран ЕС, т.к. разница в ценах больше не вуалируется колебаниями курсов национальных валют. О важности этого фактора говорит то, что в конце 1998г. стоимость одного и тех же товаров в странах ЕС заметно варьировалась. Разница в цене на автомобили составляла 7%, одежду и обувь – 10%, пищевые продукты и безалкогольные напитки – 20%, табачные изделия и медикаменты – 25%, алкогольные напитки – 42%, банковские услуги – 53%.

Во-вторых, едение операций в евро упрощает расчеты и позволяет избежать потерь, которые в прошлом несли российские экспортеры из-за курсовых колебаний между отдельными европейскими валютами (это особенно важно при исполнении контрактов с участием нескольких поставщиков и/или покупателей из разных стран ЕС, при сложных формах расчетов, а также в случаях встречных поставок). Это преимущество для крупных российских компаний, имеющих широкие связи в Европе, каких у нас мало: основная масса отечественных предприятий-экспортеров имеет одного-двух постоянных партнеров.

В-третьих, переход на расчеты в евро облегчает российским компаниям доступ к ресурсам европейского финансового рынка. В-четвертых, сфера

обращения евро гораздо шире, чем у немецкой марки и других европейских валют, в которых ранее осуществлялись расчеты со странами ЕС.

В принципе использование евро выгодно российским предприятиям (при падающем курсе евро – импортерам, при растущем – экспортерам). Расчеты в евро особенно удобны при встречных поставках, когда на вывозимые в Западную Европу российские товары там закупаются, например, машины и оборудование. Подписание экспортных контрактов в евро неизбежно, если российская фирма получает кредит или аванс от западно-европейского партнера или если товар продается на европейских биржах (аукционах), где торги ведутся в евро (на таких аукционах осуществляется, например, продажа в Европу российского леса и пушнины).

Факторы, тормозящие использование евро российскими экспортерами. Прежде всего это высокая доля (65%) топливно-энергетических и сырьевых товаров в российском экспорте в ЕС. Многие такие товары (нефть и нефтепродукты, газ, уголь, черные и цветные металлы), котируются на мировом рынке в американской валюте. Учитывая, что Россия крупнейший экспортер нефти и газа, страны ЕС хотели бы перевести расчеты за эти товары с российскими компаниями на евро с целью повысить роль европейской валюты на важнейших мировых товарных рынках.

Вопрос о расширении использования евро в торговле Евросоюз поднимал на переговорах с Россией еще в начале 1998г. В мае 2002г. на саммите ЕС-Россия глава Европейской комиссии Р.Проди официально обратился к президенту РФ В.Путину с предложением перевести на евро двустороннюю торговлю энергоносителями и, прежде всего, нефтью.

Россия более года официально воздерживалась от ответа на предложение Евросоюза. Лишь в окт. 2003г. президент РФ В.Путин, отвечая на вопрос о возможности перехода в расчетах за энергоносители с доллара на евро, заявил: «В целом мы этого не исключаем. Нам это было бы интересно». При этом В.Путин оговорил, что переход на евро «зависит не только от нас», очевидно, имея в виду отношение к этому вопросу мирового сообщества.

Другой важный аналогичный фактор – лимит доверия к новой европейской валюте, который у многих российских предприятий пока значительно ниже, чем к привычному для них доллару США. Этому способствует: отсутствие более или менее надежных долговременных прогнозов изменения курса рубля в отношении евро, что затрудняет компаниям расчет возможных прибылей и убытков; слабая информированность предприятий (особенно малых и расположенных на периферии) о преимуществах расчетов в евро; некоторые трудности в организации расчетов компаний-экспортеров с поставщиками экспортной продукции внутри России или с конечными потребителями (при импорте).

Официальный курс рубля к евро Банк России определяет на основе курса евро к доллару, установленному Европейским центральным банком. Коммерческие банки при необходимости обмена евро (полученных, например, в оплату за российский экспорт) на рубли, как правило, совершают его не напрямую, а через доллар (обменивают евро на доллары, а затем на доллары покупают рубли),

т.е. фактически совершают две сделки, что существенно удорожает операцию. Но главное при таком порядке обмена реальный курс рубля к евро сильно зависит от состояния американской валюты и является непредсказуемым. Все это создает неоправданные риски при расчетах в единой европейской валюте.

Согласно рекомендации Банка России, в целях упорядочения расчетов в евро с 1 окт. 1999г. в рамках Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ) введена единая торговая сессия (ЕТС) по евро, на которой экспортеры могут осуществлять продажу выручки в этой валюте, минуя промежуточную конверсию евро в доллары США и избегая связанных с этим издержек. Принят ряд мер по выравниванию условий операций с долларом и евро. В июле 2001г. ММВБ предложила операторам новый финансовый инструмент – фьючерсные сделки на срок 1-3 мес. Все эти меры повысили привлекательность евро для российских экономических операторов.

Тенденции внедрения евро во внешнеторговые расчеты России. Ввиду отсутствия официальных статистических данных, судить о масштабах использования евро в расчетах отечественных поставщиков товаров и услуг можно лишь на основе отрывочных сведений, содержащихся в высказываниях членов правительства РФ, а также в исследованиях российских экономистов.

Первым в качестве меры стоимости во внешнеторговых расчетах России единую европейскую валюту начал применять Государственный таможенный комитет в результате автоматической замены эю на евро при установлении специфических ставок пошлин Таможенного тарифа РФ, но только по импорту (экспортные пошлины на энергоносители, как и прежде, фиксируются в долларах США).

При снижающемся в первые годы существования курса евро к доллару большинство российских участников ВЭД занимали выжидательную позицию, продолжая по инерции оперировать в основном долларами США. Вместе с тем еще до введения евро в безналичный оборот ряд предприятий (Архангельский целлюлозно-бумажный и Магнитогорский металлургический комбинаты) перекочились на контракты в евро. Магнитогорский комбинат, по настоянию австрийских поставщиков, заключает контракты на импорт оборудования в евро, тогда как экспорт стали и проката по-прежнему идет на доллары. Благодаря удешевлению евро комбинат получил в 1999-2000гг. крупный валютный выигрыш от снижения стоимости ввозимого оборудования.

Рост курса евро к доллару с конца 2001г. заставил многие российские предприятия пересмотреть свое отношение к единой европейской валюте. На евро было переведено половины поставок российского газа РАО «Газпром». В какой-то мере это наследие договоров, заключенных последним еще в немецких марках. Не исключено, что таким путем «Газпром» страхует свою экспортную выручку от колебаний курса доллара. Подавляющая часть экспорта нефти по-прежнему оплачивается долларами, хотя, по заявлению представителей ряда нефтяных компаний, рассматривается вопрос о возможности перехода на расчеты в евро и в этом секторе торговли энергоносителями.

В евро оформляется растущее число сделок российских компаний с предприятиями стран ЦВЕ. Европейская валюта активно используется в приграничной торговле в северо-западных регионах России, особенно в Калининградской обл.

К концу 2002г. появились признаки, свидетельствующие о постепенном повышении интереса к евро отечественных банков. С сент. 1999г. по окт. 2002г. оборот с евро на Единой торговой сессии российских межбанковских бирж увеличился с 38 млн. до 159 млн. евро, а доля европейской валюты в совокупном объеме торгов выросла с 1% до 8%.

Переходу российских экономических операторов на расчеты в евро способствует позиция западноевропейских партнеров, все чаще настаивающих на заключении контрактов в единой европейской валюте. На конец 2001г. доля евро среди всех иностранных валют, используемых во внешнеэкономических операциях российских предприятий, по оценочным данным опросов коммерческих банков, составляла 3-5%. Сегодня, по заявлению первого заместителя министра финансов А.Улюкаева, 40% расчетов отечественных компаний совершается в евро. По его мнению, «долю долларов в золотовалютных резервах России следует уменьшить на 3-5% в пользу евро (70% резервов хранится в долларах, 20% — в евро, остальное — в других валютах и в золоте). Это приблизило бы структуру резервов к валютной структуре внешнеэкономического оборота и структуре внешнего долга».

Доля евро во внешнеэкономических расчетах России может еще больше возрасти. Маловероятно, чтобы в обозримом будущем евро вытеснил доллар в торговле России с европейскими странами. Для этого Россия должна была бы полностью интегрироваться в европейское экономическое пространство, для чего при самых благоприятных обстоятельствах потребуется не один десяток лет.

Зависимость развития российского экспорта товаров и услуг от введения евро. Использование единой европейской валюты может оказать благоприятное воздействие на торговлю России со странами Европы при условии укрепления евро, базирующегося на устойчивом развитии экономики участвующих в ЭВС стран. Оптимальным для всего комплекса торгово-экономических отношений с этим регионом является более или менее стабильный курс евро, что отвечает противоположным интересам российского импорта и экспорта. Интересам последнего в большей мере отвечает повышение курса евро, позволяющее России эффективнее реализовать свои конкурентные преимущества.

По данным ГТК России, за I кв. 2003г. положительное сальдо торгового баланса России возросло с 17 млрд. до 43 млрд. долл. (в основном за счет роста цен на нефть). Активное сальдо в торговле с Европой, помимо нефтяного фактора, объясняется повышением курса евро к доллару: из-за удорожания евро импорт становится все менее выгодным, а ценовая конкурентоспособность отечественных товаров и услуг на европейском рынке по той же причине возрастает. Однако, период повышения курса европейской валюты к доллару (за I пол. 2003г. его рост составил 11%) заканчивается. Евросоюз не может допустить дальнейшего повышения курса евро из опасения подорвать конкурентоспособность экономики, переживающей период стагнации, охватившей в числе прочих и ведущие страны ЕС — Германию и Францию.

Но и при самых благоприятных курсовых соотношениях введение евро, по нашему мнению, само по себе вряд ли даст сильный импульс развитию экспорта России в европейские страны, хотя и открывает некоторые дополнительные возможности в отдельных секторах российского экспорта.

Топливо-энергетический и сырьевой экспорт. Фиксация цен и значительная часть внешнеэкономических расчетов с европейскими странами в этом секторе в ближайшие годы по-прежнему будет осуществляться в американской валюте, а следовательно — ослабить влияние США на нефтяную торговлю, в т.ч. на формирование мировых цен на нефть и нефтепродукты, скорее всего не удастся. Если Россия пойдет навстречу интересам ЕС и согласится на оплату части поставок нефти и нефтепродуктов в евро, она будет вправе требовать ответных уступок. Например, отмены действующих, вопреки положениям Соглашения о партнерстве и сотрудничестве между РФ и ЕС, ограничений на ввоз в Сообщество ряда российских товаров; облегчения доступа к источникам финансирования в ЕС, более активной поддержки Евросоюзом России на переговорах о присоединении к ВТО.

В экспорте готовой промышленной продукции (машины и оборудование, потребительские товары) переход на расчеты в евро, все чаще осуществляемый российскими поставщиками, будет способствовать упрочению связей между предприятиями и внешнеэкономическими компаниями России и ЕС, что может повлечь за собой рост поставок в европейские страны. Однако это возможно лишь при условии соответствия российской продукции высоким требованиям ЕС в отношении качества товаров (с точки зрения их безопасности для здоровья и жизни людей и защиты окружающей среды). Несоблюдение этих требований практически закрывает доступ отечественным товарам на европейский рынок.

В сфере торговли услугами использование евро может облегчить получение разрешений центральных или местных властей европейских стран на покупку или создание и деятельность там российских компаний по предоставлению услуг (транспортных фирм, ресторанов). Речь идет о поставке услуг в форме так называемого коммерческого присутствия. Однако, как и в случае готовых изделий, российским поставщикам необходимо учитывать ужесточающиеся требования ЕС к качеству услуг. Из-за несоответствия техническим правилам и нормам ЕС в отношении допустимого уровня шума двигателей запрещена перевозка пассажиров и грузов большинством российских авиалайнеров. Наши суда не допускаются к разгрузке и выгрузке из-за загрязнения ими акваторий европейских портов; из-за введения недавно новых более жестких требований к танкерному флоту Россия может утратить возможность перевозки главного экспортного товара — нефти на своих судах. Примеры запретительных правил можно было бы умножить. Ясно, что переход на евро не решает этой проблемы.

Расширение использования евро во внешнеэкономических расчетах России может способствовать притоку инвестиций в некоторые экспортноориентированные отрасли российской экономики (например, в нефтяную и газовую промышленность, строительство газопроводов). Но особенно рассчитывать на это не стоит. Главное для европей-

ских инвесторов — это инвестиционный климат в России, который, несмотря на постепенное улучшение, все еще не соответствует международным стандартам.

Влияние евро на торгово-экономическое сотрудничество России и ЕС. Выгоды от использования евро во внешнеторговых расчетах России могут быть в полной мере реализованы при условии ликвидации протекционистских торговых барьеров на пути экспорта отдельных российских товаров в Сообществе (необоснованные антидемпинговые меры; ограничения, вызванные неурегулированностью режима импорта в ЕС российских ядерных материалов и коммерческих космических запусков; негласные квоты на ввоз российских энергоносителей, отказ выделить России ее долю в общей квоте ЕС на импорт мягкой пшеницы). В переговорах с ЕС по ряду перечисленных барьеров (кроме квоты на пшеницу), наметились подвижки. ЕС остается трудным партнером, и для получения от него уступок Россия должна максимально использовать заинтересованность Сообщества в решении ряда важных для него проблем, в частности, внедрения евро на российский рынок.

Евросоюз заинтересован в переходе России на расчеты в евро: евро сможет стать международной валютой только после того, как он утвердится в качестве общеевропейской валюты, что предполагает активное применение его в расчетах с Россией; используя связи России с другими странами СНГ, ЕС будет легче внедрить евро на все рынки Содружества (хотя этот процесс может развиваться с отдельными странами СНГ, независимо от России); для Евросоюза важна замена доллара на евро в расчетах за поставки нефти и других энергоносителей, что заметно улучшило бы долгосрочные перспективы единой европейской валюты на мировых товарных и финансовых рынках.

Взаимодействие сторон в вопросах, связанных с евро, предусматривается Стратегией развития отношений РФ с ЕС на среднесрочную перспективу (2000-10гг.), принятой в 1999г., т.е. накануне введения в ЕС евро в безналичный оборот. Одна из целей сотрудничества РФ и ЕС в финансовой области (пункт 4.3) определена следующим образом: «Создавать условия для более широкого использования евро во внешнеэкономической деятельности российских предприятий и банков, дальнейшего увеличения объема и номенклатуры операций с евро на внутреннем финансовом рынке России, в первую очередь за счет совершенствования соответствующей нормативной базы. По мере развития рынка евро в России принимать меры по повышению роли единой европейской валюты при формировании и реализации курсовой политики Банка России; расширять и укреплять практическое взаимодействие с Европейским центральным банком, Европейской системой центральных банков и другими органами Европейского союза в целях координации действий в перспективе реформы международной валютно-финансовой системы».

Если евро займет значительное место на российском рынке, России и ЕС нужно будет найти форму для постоянного конструктивного диалога. Такой диалог мог бы развиваться в рамках формирования Общеевропейского экономического пространства (ОЕЭП). На саммите РФ-ЕС в нояб. 2003г. специально созданная Группа высокого

уровня подготовила совместную концепцию ОЕЭП, которая не предусматривает сотрудничества сторон в валютной сфере. Это не значит, что данная сфера не может быть включена в концепцию на более продвинутой стадии формирования ОЕЭП.

Инвестиции ЕС в России

Австрия: модернизация оборудования промывки и сортировки сульфатной целлюлозы при производстве картона на Архангельском целлюлозно-бумажном комбинате при содействии фирмы «Ленцинг»;

— в процессе согласования находятся проекты для Байкальского ЦБК (реконструкция варочного комплекса с переходом на непрерывный процесс варки, разработка проектной документации, поставка оборудования, техобслуживание), Усть-Илимского ЦБК (поставка оборудования для очистки пульпы от веток и сучков), Соликамского ЦБК (поставка оборудования для обезвоживания очищенной пульпы), Светлогорского ЦБК (лабораторные испытания непрерывной варочной технологии целлюлозы), Котласского ЦБК (исследовательские работы по перестройке сульфитного и отбеливающего производства, поставка нового выпаривающего оборудования);

— программа организации в России (на базе ОАО «Тантал» г.Саратов) производства дешевых энергосберегающих оконных конструкций из поливинилхлоридного (ПВХ) профиля, получаемого методом экструзии. На первом этапе реализации программы было создано опытное производство ПВХ-профилей, осуществлена его сертификация по российским стандартам, проведены маркетинговые исследования;

— реализация проекта между ЗАО «Картонта-ра» и фирмой «Фойт» по обновлению размольно-подготовительного отделения в рамках модернизации комбината в г.Майкопе;

— сотрудничество фирмы «Фест-Альпине Индустрианлагенбау» с российскими меткомбинатами. На комбинате «Северсталь» (Вологодская обл.) осуществляется модернизация доменных печей и монтаж новых современных установок непрерывной разливки стали, на Новоліпецком меткомбинате ведется замена устаревших установок непрерывной разливки стали. Заменены две из шести запланированных к замене установок. В 2002г. фирмой велась поставка установки непрерывной разливки стали Нижнетагильскому меткомбинату. Реализация этого контракта позволит российскому комбинату расширить производственную программу, особенно по изготовлению отливок для крупных прокатных станов типа «Стан-5000», позволяющих начать в 2003-04гг. выпуск стального листа для производства труб большого диаметра;

— фирма «Фест-Альпине Индустрианлагенбау» совместно с немецкой фирмой «СМС Демаг» продолжают вести подготовительные работы по проекту создания на Нижнетагильском меткомбинате, производства труб большого диаметра на базе закупаемого «Стана-5000»;

— организация российским ОАО «Сода», г.Стерлитамак, и австрийской фирмой «Фердертехник-Кирштетен» производства сухих растворимых смесей по новой технологии, применяемых для внутренней и внешней отделки при строительстве и ремонте зданий.

Бельгия: региональное сотрудничество в сфере сельского хозяйства с Московской и Самарской обл., а также с Якутией (создание парниковых хозяйств, разведение бело-голубых коров, производство зерновых, обучение специалистов);

– при содействии фирмы «Главербель» ведется строительство завода по производству высококачественного полированного стекла в Клинском р-не Московской обл., создано совместное предприятие по изготовлению стекла на Борском стекольном заводе (Нижегородская обл.);

– сотрудничество в области пищевого (пивоваренный холдинг «Интербрю»);

– реализация проекта ТАСИС «Рационализация оптового рынка электроэнергии (мощности) – ФОРЭМ» при участии бельгийской фирмы Tractebel и РАО «ЕЭС России». промышленная кооперация в области авиапрома, изготовление на Воронежском авиазаводе элементов конструкции самолетов из титана по заказам фирмы «Аско».

Великобритания: Основные перспективные проекты сотрудничества: разработка Ковыктинского газоконденсатного месторождения; участие в проектах «Сахалин-2», «Сахалин-4» и «Сахалин-5»; разработка Самотлорского нефтяного месторождения; строительство газопровода «Запад-Восток» в КНР; строительство в России модульной теплоэлектростанции 300 мвт.; разработка газового месторождения «Заполярье»; разработка Салымского нефтяного месторождения.

Дания: сотрудничество в сфере машиностроения с фирмами «Грундфос» и «Данфос»;

– сотрудничество с концерном «Карлсберг» в области пищевого;

– развитие транспортной инфраструктуры России при содействии концерна «А.П.Меллер»;

– внедрение ряда передовых технологий либо выпуска новых для российского рынка товаров, «Роквул» – стройматериалы, «Телеком Денмарк» – телекоммуникации, «Данди» – жевательная резинка, «Дан кейк», «Стефф Холберг» – пищевые продукты.

Основные перспективные проекты сотрудничества: строительство завода по производству термостатов в Москве; развитие систем коммуникаций и пейджинговой связи в С-Петербурге; производство изотопных материалов в Подмосковье; строительство в Наро-Фоминске завода по производству металлической тары для напитков; реконструкция очистных сооружений в Калининграде; строительство и модернизация российских предприятий по производству питания.

Германия. Проекты стратегического значения.

– Совершенствование пассажирских и грузовых перевозок по Международному транспортному коридору № 2 в рамках Меморандума о взаимопонимании между немецкой ж/д компанией «Дойче Бан» и российской компанией ОАО «РЖД».

– В рамках реализации договоренностей о глобальном партнерстве министром России подписан с министром экономики и труда ФРГ Соглашение об оказании содействия в ликвидации сокращаемого Россией ядерного оружия путем утилизации атомных подводных лодок, выведенных из состава ВМФ России.

– При участии фирм ЭОН и «Рургаз» рассматривается проект строительства Северо-Европейского газопровода по дну Балтийского моря до по-

бережья ФРГ; немецкая сторона подтвердила свою заинтересованность участвовать в проекте и с этой целью выйти на подписание меморандума о стратегическом партнерстве с ОАО «Газпром».

– Сотрудничество авиакомпаний ОАО «Аэрофлот» и «Люфтганза» в рамках Звездного Альянса. Планируется подписание предложенного немецкой компанией протокола о намерениях, охватывающего вопросы данного сотрудничества, в т.ч. координацию пассажирских перевозок, оптимизацию маршрутов и организацию удобных стыковок, совместное использование кодов рейсов, гармонизацию тарифов, проведение совместного маркетинга, совместное техобслуживание эксплуатируемых «Аэрофлотом» самолетов иностранного производства и, в перспективе, новых российских машин.

– Продолжается реализация Программы по повышению квалификации руководящих кадров экономики Российской Федерации до конца 2007г. с привлечением средств германской Программы «Трансформ».

– При участии концерна «Ферросталь» рассматривается проект строительства «под ключ» установок по производству аммиака в г.Приморске, Ленинградской обл. Концерн 10 окт. 2003г. направил в ОАО «Газпром» для подписания проект Меморандума о намерениях. С целью продвижения проекта создается совместная рабочая группа.

Проекты в сфере высоких технологий.

– Продолжены переговоры с фирмой «АИЦ Инжиниринг» о реализации проекта спутниковой цифровой системы межевания земель в Северо-Западном регионе России. По итогам презентации будет принято решение о проведении аналогичных работ в др. российских регионах. С участием Росземкадастра России подписана программа работ российско-германского СП «Геоиконика» по созданию спутниковых технологий мониторинга и межевания земель.

– Сотрудничество «Хруничев Телеком» (создано в 1995г.) с германской компанией ОНВ Systems и европейской Astrium по программе создания систем, использующих малые космические аппараты. К ним относится российский проект КА «Диалог».

– Продвижение на германский и европейский рынки современного противопожарного самолета Бе-200. Совместно с Европейской аэрокосмической оборонной корпорацией (ЕАДС) и фирмой «Роллс-Ройс Германия» рассматривается возможность установки на самолете двигателя немецкого производства BR715.

– Сотрудничество с фирмой «Роллс-Ройс Германия» по коммерциализации регионального пассажирского самолета Ту-334, который создан в конструкторском бюро им. Туполева (ОАО «Туполев») и рассчитан на перевозку 100-120 пассажиров. Данный проект является возможностью для немецкой фирмы «Роллс-Ройс Германия» занять свою нишу на быстро развивающемся мировом рынке двигателей для ближнемагистральных самолетов и составить реальную конкуренцию доминирующим на нем американским двигателестроительным компаниям.

– Проект дистанционного зондирования Земли «Ресурс-ДК» предусматривает наблюдение земной поверхности с целью получения в масштабе времени, близком к реальному, высокоинфор-

мативных изображений высокого разрешения (пространственное разрешение на местности — 1 м.) в видимом диапазоне спектра, их дальнейшая обработка и доставка широкому кругу потребителей. Космический комплекс дистанционного зондирования Земли «Ресурс-ДК» позволяет производить съемку и оперативно доставлять полученную информацию по радиоканалу непосредственно на наземные пункты приема информации. В Германии планируется дооборудовать и использовать для этой цели Федеральный центр приема и обработки информации, расположенный в г. Нойштрелице. Российские участники: Дирекция аэрокосмических проектов и программ «Космопроект» и «Совинформспутник». Германские: «Инфотера» и «Гаф».

— Сотрудничество в реализации федеральной программы «Электронная Россия» в рамках меморандума о взаимопонимании между минсвязи России, минпромнауки России и германским Общественно полезным движением «Инициатива Д21».

— Реализация совместных проектов по внедрению технологий «электронного правительства», направленных на обеспечение административной реформы и доступа граждан России к информации о деятельности федеральных органов исполнительной власти. Совершенствование законодательства и нормативной базы, стимулирующих развитие ИТ-сектора России (с учетом германского опыта).

— Выход на новый уровень сотрудничества в области повышения качества обучения в ИТ-сфере и использования новых информационных технологий госслужащими всех уровней.

— Развитие инфраструктуры доступа в интернет, в т.ч. подключение органов власти и бюджетных организаций и создание локальных сетей этих структур, расширение практики организации пунктов коллективного бесплатного доступа к открытым сетям.

— Поддержка обсужденной на двустороннем уровне идеи создания совместной биржи ИТ-идей, которая будет способствовать быстрому выбору нужных бизнес-партнеров.

— Продвижение на рынок Германии российского программного обеспечения в области защиты информации и создания аппаратно-программных комплексов распознавания мультимедийных образов.

Крупные действующие проекты: торговые комплексы «Икеа», «Метро», «Маркткауф», «Спар»; производство гипсокартона и др. стройматериалов (26 заводов фирмы «Кнауф»); производство стиральных порошков («Миф», «Лоск» и др.) фирмы «Хенкель»; производство кисломолочной продукции фирмой «Эрман»; производство шоколада марки «Альпенгольд» фирмой «Штольверк».

Люксембург: сотрудничество между ПО «Хруничев-Энергия» и компанией «Европейское спутниковое общество» с люксембургским участием в запуске спутников связи, с 1996г. на стационарную орбиту с помощью российских ракет «Протон» было выведено 6 спутников связи «Астра»;

— строительство складского комплекса на территории Ленобласти (п. Горелово) с участием люксембургских компаний «Алерс» и «Астрос». Рассматриваются проекты строительства портовых сооружений, кустовой базы сжиженного газа со специализированным экспортным газовым терминалом в районе г. Приморск;

— намечаются поставки лабораторного оборудования для диагностики инфекционных заболеваний для детской республиканской больницы в Москве.

Нидерланды. 1. В России.

— Контракт на 20 лет между «Газпромом» и голландской компанией Gasunie о поставках 4 млрд. куб.м. в год российского газа в Нидерланды.

— Компания «Шелл» принимает участие в реализации проектов по разработке нефтегазовых месторождений на Сахалине и в Ханты-Мансийском округе.

— С участием компаний «Кампина Мелкуни» (молочные продукты), «Юнилевер» (продовольствие и химтовары), «Себеко» (сельское хозяйство), «Акзо Нобель» (химтовары), «КРМГ» (консультационные услуги) в различных регионах России реализуются совместные проекты.

2. В Нидерландах и третьих странах. Мегапроект «Запад-Восток» с участием компаний Royal Dutch Shell, Еххоп и «Газпром» по разработке месторождений Таримского бассейна в КНР, строительство газопровода до Шанхая и реализации газа на рынке КНР. Проектную мощность в 12 млрд. куб.м. планируется достичь в 2007г. Проект рассчитан на 45 лет.

— Совместный проект «Лукойла» и FTS/Hoffmans по модернизации и управлению бункерным терминалом в порту г. Роттердама. Объемы бункеровки будут составлять 2-2,5 млн.т. ежегодно, что оставляет 15-20% рынка судового топлива Роттердама.

3. Перспективные проекты. Проект строительства завода по производству изоляционных материалов для электронной промышленности в Московской обл. с участием голландской фирмы Thermalex Isolatie. Ввод в строй в 2005г.

— Вторая фаза проекта «Сахалин-2» в объеме 10 млрд.долл. — самый крупный инвестиционный проект в России, интегрированный проект по добыче нефти и газа.

— Строительство завода по производству минеральной воды на Камчатке — компания Chatka Spring Water.

Финляндия: строительство Северо-западной ТЭЦ (г.С-Петербург); строительство Юго-западных очистных сооружений (СПб); строительство пункта перехода границы «Суоперя»; строительство целлюлозно-бумажного комбината (Вологодская обл.); модернизация производства картона (г. Балабаново); строительство деревообрабатывающего предприятия (Карелия); совместное производство стиральных машин по лицензии фирмы «Электролюкс» (СПб); совместное производство телефонных компонентов по лицензии фирмы «Элкотек» (СПб); строительство транспортной инфраструктуры (СПб); строительство железной дороги Архангельск-Сыктывкар-Пермь; строительство скоростной железной дороги Хельсинки — СПб-Москва; организация паромного сообщения между С-Петербургом и Хельсинки.

Швеция: компания «Вольво» открыла завод по сборке грузовых автомобилей в г. Зеленоград; открытие крупнейшей в мире фабрики и комплекса складских помещений компании «Орифлейм» в Московской обл.; поставки оборудования (коммуникационные центры, базовые станции и т.д.) для операторов мобильной (ОАО «ВымпелКом», «Мегафон», МТС и др.) и проводной связи («Ростеле-

ком», МГТС) компанией «Эриксон»; строительство береговой части нефтегазодобывающего комплекса «Сахалин-1» и модернизацию нефтеперерабатывающих заводов в Рязани и Киришах (компания АББ).

Франция. С участием компании Тоталь на условиях соглашения о разделе продукции ведется добыча нефти на Харьягинском нефтяном месторождении в Ненецком автономном округе. Общая добыча на месторождении в 2003г. составит 30 тыс.бар. в сутки.

— Строительство нового газопровода в Европу в рамках консорциума, состоящего из ОАО «Газпром», французской «Газ де Франс», германских «Рургаз» и «Винтерсхалле» (филиал «Басф»), а также итальянской «Снам» (филиал «Эни»).

— С участием компании «Тоталь» ведется реализация проекта Штокмановского газового месторождения; исследование и разработка нефтяных полей на глубоководном шельфе Черного моря в районе Туапсе; исследования и разработка нефтяных полей на Ванкорском месторождении в Красноярском крае (запасы — 120 млн.т. нефти).

— Сотрудничество ОАО «НПО «Сатурн» с филиалом группы «Снекма» — «Снекма мотор», в рамках которого российское предприятие выполняет заказы на изготовление отдельных элементов для авиадвигателей CFM-56; совместная разработка, производство и коммерциализация учебно-тренировочного самолета «МиГ-АТ», реализуемые соответственно французскими компаниями «Снекма» и «Талес».

— Создание компанией «Месье Даути» и НПО «Гидромаш» совместного предприятия по производству отдельных компонентов для авиационной техники; модернизация двигателей для вертолетов, выпускаемых ПО «Камов», при участии компании «Снекма».

— Совместные проекты по коммерческому использованию российских ракетносителей «Союз» в рамках СП «Старсем», разработке и изготовлению спутников, в области использования российских технологий при создании и производстве ракетных двигателей, по разработке оптико-электронных приборов ориентации и навигации космических аппаратов; запуск спутников российскими ракетносителями с космодрома в Куру (Французская Гвиана), работы по созданию стартового комплекса планируется начать в дек. 2003г.

— СП «Автофрамос» на мощностях АО «Москвич» ведет выпуск легковых автомобилей французских марок. Начата реализация нового проекта, предусматривающего сборочное производство 60 тыс. (на начальном этапе) с последующим увеличением до 120 тыс. современных, адаптированных к российским условиям автомобилей ежегодно.

— Компанией «Арселор» совместно с ОАО «Северсталь» в 2002г. в г.Череповце, Вологодской обл., создано СП «СеверГал» по производству листовой стали для автопрома мощностью 400 тыс.т. в год. Ввод предприятия в эксплуатацию намечен на 2004г.

— Продолжается модернизация и реконструкция московской кондитерской фабрики «Большевик», контрольным пакетом акций которой владеет компания «Данон».

Статистика

Нормативы ЕС в области вредных выбросов в атмосферу, в г/квтч.

Нормативы и дата их вступления в силу

	Евро 1	Евро 2	Евро 3	Евро 4	Евро 5
	1.VII 1992г.	1.X 1995г.	1.X 2000г.		
Виды выбросов					
Угарный газ (CO)	4,5	4,0	2,1	2,0	2,0
Остаточные углеводороды (HC)	1,1	1,1	0,66	0,46	0,46
Оксиды азота (NO)	8,0	7,0	5,0	3,5	2,0
< 85 кВт	0,63	0,25	0,13	0,02	0,02
> 85 кВт	0,36	0,15	0,1	0,02	0,02
Дымы (ед/м)	-	-	0,8	0,5	0,5

Пятая рамочная программа научно-технического развития ЕС на 1998-2002гг., в млн.евро

ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРОГРАММЫ

А. Качество жизни и управление людскими ресурсами	2413
продовольствие, питание и здоровье	290
борьба с инф. заболеваниями	300
цитология	400
окр. среда и здоровье	160
поддержка сельского хозяйства, рыбоводства и лесоводства	520
старение населения и проблемы инвалидов	190
общие действия	483
В. Информ. общество, приспособл. к запросам пользователей	3600
инновационные продукты для населения	646
новые методы работы и электронная торговля	547
мультимедиа	564
ключевые технологии и инфраструктуры	1363
общие действия	319
развитие научно-технической инфраструктуры	161
С. Конкурентоспособность и стабильный рост	2705
инновац. продукты, процессы и организация производства	731
мобильность и многовариантность	371
наземный транспорт и морские технологии	320
новые перспективы авиакосмической промышленности	700
общие действия	546
Д. Энергетика, окружающая среда и стабильное развитие	1083
1. Окружающая среда и стабильное развитие	
водоснабжение и качество воды	254
глобальные изменения, климат и разнообразие биосферы	301
сохранение морских экосистем	170
город завтрашнего дня и культурное наследие	170
общие действия	119
2. Энергетика	1042
более чистая энергетика	479
экономичная и эффект. энергетика для конкурентос. Европы	547

ГОРИЗОНТАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ

1. Наука и техника ЕС в мире	
Сотрудничество с третьими странами	475
страны-кандидаты	26
страны ЦВЕ и СНГ, не являющиеся кандидатами в ЕС	112
средиземноморские страны	55
развивающиеся страны	210
Координация	52
2. Развитие иннов. активности и мелкие и средние предприятия	363
3. Совершенствование научно-технических кадров	1280

Инвестиции в основные экспортноориентированные отрасли промышленности России, в 1995-2001гг., в %

	1995г.	1997г.	1999г.	2000г.	2001г.
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Топливоно-энергетич.	41,9	42,3	37,4	48,1	51,9
Цветная металлургия	5,7	5,2	6,5	7,3	7,5
Черная металлургия	5,8	4,7	5,4	5,2	5,4

Приток иностранного капитала в экономику России, в 1995-2002гг., по данным Госкомстата РФ, в млрд.долл.

	1995г.	1996г.	1997г.	1998г.	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.
Всего	2,98	6,97	12,30	11,77	9,56	10,96	14,26	19,78
Прямые	2,02	2,44	5,33	3,36	4,26	4,42	3,98	4,00
Портфельные	0,04	0,13	0,68	0,19	0,03	0,15	0,45	0,47
Прочие	0,92	4,40	6,29	8,22	5,27	6,39	9,83	15,31

Накопленные иноинвестиции в России,

на 1 янв. по данным Госкомстата РФ, в млрд.долл.

	2000г.	%	2001г.	%	2002г.	%	2003г.	%
Всего	29,3	100,0	32,0	100,0	35,6	100,0	43,0	100,0
Прямые	12,7	43,6	16,1	50,4	18,2	51,0	20,5	47,4
Портфельные	0,3	1,1	0,5	1,6	1,2	3,5	1,5	3,4
Прочие	16,3	55,3	15,4	48,0	16,2	45,5	21,0	49,2

Показатели развития инновационной деятельности

Страны	1	2	3
Россия	1,00	60	3257
Австрия	1,80	138	7471
Бельгия	1,96	887	16183
Великобритания	1,87	7910	67416
Германия	2,48	3149	85958
Дания	2,09	-	6912
Италия	1,04	443	21486
Нидерланды	2,02	1723	38690
Норвегия	1,70	155	2082
Португалия	0,71	25	1343
Финляндия	3,37	584	9254
Франция	2,15	2504	67191
Швейцария	2,64	-	17353
Швеция	3,80	1427	10698

- расходы и развитие науки и техники, в % к ВВП 1989-2001гг.
- платежи за использование изобретений, патентов и авторского права в области НИОКР, в млн. долл. в 2001г.
- экспорт наукоемкой продукции, в млн.долл. в 2001г.

Товарная структура российского и мирового экспорта, в %

	Российский экспорт				
	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2001г.*
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Минпродукты и электроэнергия	44,9	53,8	54,7	55,2	11,4
Химпродукты	8,5	7,2	7,5	7,2	9,9
Машины, оборуд., транспорт	10,9	8,8	10,5	9,5	41,0
Др. промтовары	2,1	1,8	1,5	1,6	20,5

* Мировой экспорт

Структура российского и мирового экспорта коммерческих услуг, в %

	Российский экспорт				
	2000г.	2001г.	2002г.	2001г.*	
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	
Транспорт	37,2	43,2	42,3	23,0	
Поездки	35,8	33,0	32,0	34,4	
Прочие услуги	20,7	23,8	25,4	44,6	

* Мировой экспорт

Источник: Вестник банка России, №№ 26-27, 20 мая 2003г.; WTO, International Trade Statistics 2001, Geneva, May 2002

Перечень стран, привязавших или заменивших свои валюты на евро, на середину 2002г.

Регионы и страны	Валютный режим
Страны ЕС, не входящие в еврозону	
– Дания	Официальное участие в МОК-II
– Великобритания, Швеция	Свободное плавание по отнош. к евро
Страны-кандидаты на присоединение к ЕС	
– Болгария, Литва, Эстония	Фиксированный курс к евро
– Кипр, Венгрия	Одностороннее участие в МОК-II

- Латвия, МальтаФикс. курс к «корзине» валют, вкл. евро
- Румыния, Словакия, СловенияУправл. плавание по отнош. к евро
- Польша, Чехия, ТурцияСвоб. плавание по отнош. к евро

Прочие европейские страны и территории

- Евро – единственное
- Андорра, Ватикан, Монако, Сан-Мариноплат. средство
- Временное неофиц. использование евро
- Косово, Черногория ...в качестве единственного платежного средства
- Босния и ГерцеговинаФиксированный курс к евро
- Македония, Хорватия.....Регулир. плавание по отнош. к евро
- Страны Средиземноморья, Африки, Ближнего и Среднего Востока**
- 14 африканских стран зоны франка,.....Соглашения о регулировании о-ва Зеленого мыса, Коморские о-ва,курсов валют к евро
- ТунисРегулируемое плавание по отнош. к евро
- Израиль, Марокко, Иордания, Катар, Кувейт, Ливия,
- Сауд. Аравия, ОАЭ, Ботсвана,.....Привязка к СДР* и другим «корзинам»
- Вануату, Сейшельские о-вавалют, включающим евро

* СДР – международная счетная валютная единица, основанная на «корзине валют» (включает доллар США, евро, японскую иену, английский фунт стерлингов).

Источник: ECB, Review of the International Role of the Euro. December 2002.

Представительства

www.eubfn.com Финансы и банки; **www.coe.fr**, **www.coe.int** Совет Европы; **www.istc.org** Студенческая Конфедерация по путешествиям; **www.echr.coe.int** Европейский Суд по правам человека; **www.osce.org** ОБСЕ; **www.poc.org** 11 стран-экспортеров нефти; **www.nato.int** НАТО; **www.europarl.eu.int** Европарламент; **www.europa.eu.int** Европейский союз; **www.icj-cij.org** Международный суд по правам человека

РОСУЧРЕЖДЕНИЯ

ПОСТПРЕДСТВО РФ ПРИ ЕС

ТКАЧЕНКО Владимир Иванович • 38, Avenue Louis Lepontre 1030 Brussels, Belgium, (322) 343-0339

ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В РФ

КОМИССИЯ ЕВРОПЕЙСКИХ СООБЩЕСТВ (09.05)

119017 М., Кадашевская наб. 14/1, (095) 721-2000, -01, ф.-20, delegation-russia@cec.eu.int, **www.eur.ru** • Ричард РИТТ (Richard WRIGHT, посол), Винсент ПИКЕ (Vincent PIKET, советник), Альберт ГОЗАЛ (Albert GOZAL, советник, нераспространение и разоружение), Сильвия КОФЛЕР (Silvia KOFLER, советник, СМИ, 721-2009), Борис ЯРОШЕВИЧ (Boris IAROSHEVITSH, советник, технодействие, финансы) • ЭКОН., ТОРГ., АПК, ЭКОЛ. Джон РИЧАРДС (John RICHARDS, советник), Геле МИШЕЛЬЕ (Gelle MICHELTER, I сек.), Антонио ПАРЕНТИ (Antonio PARENTI, I сек.) • НАУКА, ТРАНСПОРТ, ЭНЕРГЕТИКА Константин ВАРДАКИС (Constandinos VARDAKIS, советник), Жан-Луи ЛАВРОВ (Jean-LUUIS LAVROFF, советник), Торсен БОЛЕРТ (Torsen WOLLERT, I сек.)

НАЦ. КООРДИНАЦИОННОЕ БЮРО ТАСИС

125993 М., 1 Тверская-Ямская 1-3, 209-8742, ф.-0949 • Минэкономразвития и торговли. Поддержка. 125284 М., 1 Хорошевский пр. 3А, 945-2264, ф. 255-5259, cutacis@online.ru

БЮРО РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОДДЕРЖКИ ТАСИС

198005 С.-П., Измайловский пр-т 14, оф. 328, (812) 325-0819, -20, ф.-21, tacisspb@online.ru • 344007 Ростов-на-Дону, Береговая 10, эт. 6, (8632) 67-3972, ф.-0407, -0007, tacisiso@donpac.ru • 630102 Новосибирск, Нижегородская 6, оф. 334, (3832) 10-1755, ф.-2461, **www.sibtacis.ru**, totacis@sapa.nsk.su • 620151 Екатеринбург, Ленина пр-т 35, оф. 316, (3432) 71-4071, ф.-5107, **www.tacistu.uralinfo.ru**, tacis@r66.ru, tacisural@r66.ru • 236040 Калининград, Победы пл. 4, под. 1, оф. 22, (0112) 71-6799, ф.-98, tacis.kaliningrad@ray.ru • 185035 Петрозаводск, пр-т Ленина 37А, (8142) 78-1674, ф.-3711, tacis.ptz@karelia.ru

ПРОГРАММА МОНИТОРИНГА ТАСИС В РФ

117334 М., Ленинский пр-т 32, 938-5232, ф.-5141, monitors@merus.ru

ПРОЕКТЫ ТАСИС В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

107139 М., Орликов пер. 1/11, оф. 581, 975-1939, **www.icptacis.ru**, vakakis@mail.cnt.ru