

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Усиление взаимозависимости национальных экономик на пороге XXI века, изменение роли факторов в обеспечении устойчивого экономического роста в информационном обществе, привело к превращению конкурентоспособности и инновационности экономики в важнейшие условия экономического развития как отдельных стран, так и интеграционных объединений. При формировании экономики, основанной на знаниях, создание, накопление и использование знаний в процессе производства инноваций приобретает все большее значение как главное конкурентное преимущество страны в масштабах мировой экономики. Производство и применение знаний зависит от интеллектуального потенциала, для формирования которого решающее значение имеет высшее образование, использующее возможности новых информационно-коммуникационных технологий и интегрирующееся с научными исследованиями, развивающее практику непрерывного обучения, необходимого для совершенствования знаний отдельных работников на протяжении всей трудовой жизни.

Место Европейского союза в мировой экономике определяется новыми условиями конкуренции, предполагающими постоянное формирование и совершенствование научно-технического потенциала и трудовых ресурсов, адекватных требованиям информационного общества, развитие способности хозяйствующих субъектов к модернизации производства, непрерывное превращение научных знаний в инновационные продукты, реализуемые на рынке. С этой целью наднациональные органы управления ЕС и национальные правительства формируют правовые, организационные и экономические условия и механизмы для создания информационных систем, проводят активную образовательную, научно-техническую и инновационную политику.

В стратегии развития стран ЕС, принятой в Лиссабоне в 2000г., была поставлена задача построения к 2010г. в Европе самой динамичной и конкурентоспособной экономики, основанной на знаниях. Для реализации приоритетных задач руководящими органами ЕС разрабатываются рекомендации для странового и наднационального уровней. На страновом уровне члены ЕС должны развивать и укреплять инновационные стратегии, а также координировать действия в данной области с другими странами-членами ЕС. Регулирование страновых инновационных программ и разработка стратегии инновационного развития на уровне ЕС осуществляется Советом по конкурентной политике, деятельность которого направлена на исследование внешних рынков, осуществление координации политики в области научных исследований и промышленности. Выработка и проведение общей для стран ЕС эффективной инновационной политики предполагает сокращение дифференциации между странами-членами по уровню социально-экономического развития и интеллектуальному потенциалу, формирование общего образовательного и научного пространства.

Цель и задачи исследования. Цель диссертации состоит в исследовании факторов, влияющих на устойчивый экономический рост в условиях формирования экономики, основанной на знаниях, современного состояния и уровня дифференциации социально-экономического развития и интеллектуального потенциала в странах ЕС и разработке на этой основе рекомендаций по повышению эффективности и конкурентоспособности инновационного сектора. В соответствии с целью исследования в работе решаются следующие задачи:

- рассмотреть эволюцию теорий экономического роста и систематизировать факторы экономического роста в современных условиях;

- проанализировать современное состояние и уровень дифференциации стран-членов ЕС по показателям социально-экономического развития и интеллектуального потенциала;

- оценить уровень конкурентоспособности и инновационности экономики стран ЕС и проанализировать влияние интеллектуального потенциала стран на эти показатели;

- рассмотреть и оценить стратегии и приоритеты формирования общего европейского пространства образования и науки как условия развития интеллектуального потенциала;

- исследовать политику ЕС в области повышения конкурентоспособности и инновационности стран-членов ЕС в экономике, основанной на знаниях.

Объектом исследования являются страны-члены ЕС, их социально-экономическое развитие, процессы в сфере образования, науки и инноваций при формировании экономики, основанной на знаниях.

Предметом исследования является дифференциация социально-экономического развития и интеллектуального потенциала стран-членов ЕС, а также факторы, влияющие на темпы экономического роста, конкурентоспособность и инновационность экономики.

Теоретическая основа и методологическая база исследования. Теоретической основой диссертационного исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых по проблемам устойчивого экономического роста и его факторов, интеллектуального капитала и интеллектуального потенциала, интеграционных процессов в Европе, социально-экономической дифференциации стран ЕС.

Методологической основой исследования служит системный подход к изучению современных социально-экономических явлений и процессов в

мировой экономике. При решении конкретных проблем использовались методы статистических оценок, сравнительного анализа, построение классификаций.

ГЛАВА I. ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ КАК ГЛАВНОЕ УСЛОВИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ ЭКОНОМИКИ

I.1.Изменение роли факторов экономического роста в современных условиях

Экономический рост является одной из основных целей социально-экономического развития, поскольку растущая экономика обладает большей способностью удовлетворять возрастающие потребности населения и решать социально-экономические проблемы как внутри страны, так и на международном уровне. Для измерения экономического роста используются показатели абсолютного прироста реального ВВП, темпов прироста реального ВВП, темпов прироста реального ВВП на душу населения и на одного занятого.

В современных условиях устойчивый экономический рост должен сопровождаться такими качественными преобразованиями, как: повышение эффективности использования факторов экономического роста, совершенствование качества человеческого капитала, развитие его способностей к инновационной деятельности, создание передовых технологий, развитие сектора услуг, формирование эффективной институциональной системы, улучшение условий обмена с другими странами, сохранение окружающей среды. Темпы экономического роста могут различаться в зависимости от насыщения потребностей населения и производства. Так темпы роста ВВП в странах, находящихся на постиндустриальной стадии развития, ниже чем в странах, находящихся на индустриальной стадии развития. Устойчивый экономический рост предполагает способность экономической системы сохранять достигнутый уровень удовлетворения потребностей субъектов национальной экономики, который не снижается под влиянием циклических колебаний конъюнктуры. Степень устойчивости предполагает

оптимальное управление производственным комплексом, человеческим и природно-ресурсным потенциалами. Устойчивое экономическое развитие – это такое изменение состояния национальной экономики, которое отражает прирост национального продукта и его качества при своевременном предотвращении негативных эффектов, воздействующих на человека и окружающую среду. Среди важнейших тенденций, характеризующих современный экономический рост, следует отметить: высокие темпы структурной трансформации, которая привела к переносу значительной доли капитала, трудовых ресурсов из сельского хозяйства в промышленность, а затем в сферу услуг; открытость экономики и возрастание роли внешней торговли; ускорение технологического прогресса. Концепции экономического роста и формирующиеся на их основе модели, позволяющие прогнозировать вклад отдельных факторов в изменение темпов роста, прошли значительную эволюцию, но и до настоящего времени являются предметом широких дискуссий в научных кругах и правительственных организациях. Непосредственными предпосылками для формирования современных теорий экономического роста явились работы Ф. Рамсея (1928), посвященные оптимизации доходов домашних хозяйств.

В условиях развитого разделения труда важным фактором экономического роста становится сильное государство, создающее правила функционирования экономики и обеспечивающее их соблюдение.

На современном этапе экономического развития важнейшими факторами устойчивого экономического роста становятся качественная рабочая сила, способная создавать и применять новые знания; развитие науки и техники; внедрение инноваций. Высокая квалификация и творческая активность людей, способных выдвигать технологические идеи, воплощать эти идеи в жизнь, становится главным фактором быстрого конкурентного развития национальной экономики. Новой формой капитала, оказывающей существенное влияние на

темпы и качество экономического роста, становится интеллектуальный капитал. В настоящее время в отечественной и зарубежной науке отсутствует единое понимание феномена интеллектуального капитала, однако большинство концепций сходится на выделении его основных элементов: интеллектуального потенциала работников, знаний, информации, технологии, объектов интеллектуальной собственности. Интеллектуальный капитал можно разделить на человеческий капитал и структурный капитал, который в свою очередь подразделяется на рыночный и организационный капитал, распадающийся на две составляющие: возобновляемый капитал и процессный капитал. Интеллектуальный потенциал работника - представляет собой совокупность знаний, представлений и интеллектуальных способностей, которые могут быть вовлечены в процесс производства новых продуктов, знаний и технологий, а также созданных им интеллектуальных продуктов или услуг, являющихся интеллектуальной собственностью работника, которые он может реализовать. Количественная оценка уровня социально-экономического развития страны определяется экономическими, социальными, демографическими и другими показателями, на основе которых могут быть рассчитаны интегральные индексы развития: человеческого потенциала, конкурентоспособности национальной экономики, инновационного развития, их динамика, а также уровень дифференциации стран по этим показателям.

Европейский союз - экономико-политическое объединение 28 европейских государств. Европейским Союзом выработана единая политика в области торговли, регионального развития, сельского хозяйства. Свободное движение людей, товаров, капитала, услуг гарантируются общим рынком (форма экономической интеграции стран), который был создан с помощью стандартизированной системы законов, действующих во всех странах союза. Существует еврозона, которая заключается в обращении в 18 странах Евросоюза

единой валюты - евро. Вступление в Евросоюз дает возможность получить свободу движения капитала, инвестирования между странами, свободное перемещение лиц. Поэтому количество стран-участников Евросоюза довольно велико. Рассмотрим более подробно, как изменялась экономика стран после их вступления в Евросоюз. Экономика каждой страны - экономические ресурсы всех видов, факторы производства, денежные средств, находящиеся в ведении государства - характеризуется различными показателями: уровнем занятости, стабильностью цен, поддержанием внешнеторгового баланса. Одним из наиболее значимых показателей развития страны является валовой внутренний продукт (ВВП) - показатель, который отражает рыночную стоимость всех конечных товаров и услуг, произведенных за год на территории данной страны. Рассматривая Евросоюз как единую экономику, можно утверждать, что ВВП составил 16,45 трлн \$ по номинальному значению. Это составляет более 21% мирового объема производства, а, следовательно, экономика Союза занимает первое место в мире по номинальному значению ВВП. (рис. I.1)

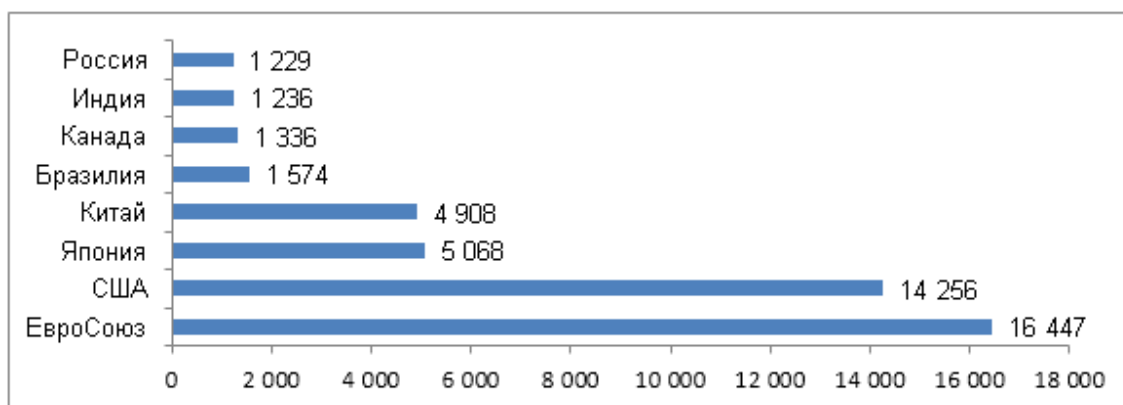


Рис. I.1. Номинальное значение ВВП стран

Словакия вступила в Евросоюз в 2004 г. после наступления макроэкономической стабилизации с помощью правительства страны, необходимой после перехода к рыночной экономике.

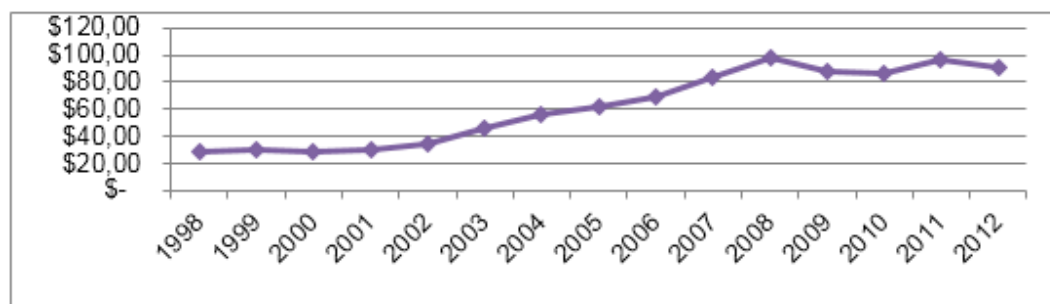


Рис.1.2. Динамика ВВП в Словакии, млрд \$

Рассматривая динамику ВВП Словакии, можно сделать вывод, что до 2001 ситуация оставалась стабильной, затем становится заметным увеличение темпа роста ВВП в 2008 г., после чего Словакия переживает кризис, выход из которого мы наблюдаем уже в 2010–2011 гг. Ключевую роль в росте ВВП Словакии играет экспорт в страны Евросоюза, он приносит стране немалую прибыль. Например, экспорт автомобилей. По данным ОИСА, количество произведенных в Словакии автомобилей в 1990–2000 гг. равнялось 182 тыс.. В 2010 г. страна стала мировым лидером по производству автомобилей, количество которых на душу населения (5,4 млн. чел.) составило 640 тыс. Большая часть автомобилей экспортировалась в другие страны Европы, и доля автомобилей в экспорте страны составила 25 %. Кроме того, Словакия является привлекательным местом для развития туризма. В 2006 году 1,6 млн. туристов, большей частью которых стали граждане Чехии (26 %), Польши (15 %) и Германии (11 %) (страны-участницы Евросоюза), посетили Словакию, тем самым привлекая дополнительные средства в страну. Если в 2001 году рост словацкой экономики составлял 3,5 % в год, то спустя 7 лет он возрос до 8 %.

Словения — страна со стабильной экономикой, вступившая в Евросоюз в 2004 г.. Это первая страна из членов Евросоюза, которая приняла евро в 2007 г..

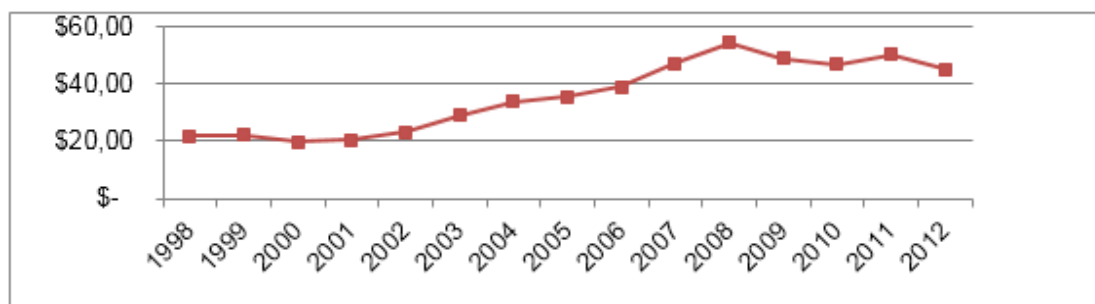


Рис. 1.3. Динамика ВВП в Словении, млрд \$

В период с 2006 по 2008 гг. мы наблюдаем стремительное увеличение ВВП. Объяснением этому, а также важным обстоятельством развития экономики Словении является внешняя торговля. После вступления в 2004 г. в Евросоюз торговля в основном стала ориентироваться на такие страны Евросоюза, как Германию, Австрию, Италию и Францию. Говоря конкретнее — торговля составляет 120 % ВВП (суммарный экспорт и импорт). Около двух третей торговых связей Словении приходится именно на страны Европейского Союза. Таким образом, благодаря вступлению в Евросоюз, Словения получила перспективу роста торговли.

Рассматривая динамику ВВП Литвы, можно сказать, что с 1995 по 2004 динамика являлась положительной, ВВП увеличивался умеренно, а после вступления Литвы в 2004 г. в Евросоюз темп роста стал более стремительным. Положительная динамика роста ВВП Литвы может быть обусловлена финансовой помощью Евросоюза, интеграцией Литвы в общий рынок Евросоюза. Говоря о преимуществах вступления Литвы в Евросоюз, нельзя не сказать об экспорте в страны Евросоюза, который в 2006 г. составил 63,2 % от всего экспорта, тогда как в 2003 г. этот показатель находился на уровне 61,4 %.

Резкий спад ВВП произошёл в 2009 г., что было связано с кризисом Литвы. Евросоюз оказал антикризисную помощь Литве в 2009 г., которая стала крупнейшей статьёй дохода государственного бюджета Литвы за всю историю страны. Таким образом, экономический рост в Литве, безусловно, может быть связан со вступлением Литвы в Евросоюз в 2004 году.

До вступления Эстонии в Евросоюз, наблюдается стабильный рост ВВП, темп которого резко возрастает после вступления Эстонии в ЕС. Это можно объяснить привлечением в страну иностранных инвестиций. Также развитие туризма вызвало рост экономики, в частности благодаря увеличению туристов из Финляндии (страны-участницы ЕС). В 2008–2010 гг. наблюдается кризис в Эстонии, во время которого темпы роста экономики значительно снизились. Обостренные отношения с Россией из-за событий, связанных с переносом Бронзового солдата, повлекли за собой снижение потока туристов, снижению ВВП. В 2010 г. страна вышла из кризиса с наименьшим государственным долгом и дефицитом бюджета по сравнению с остальными странами-участницами ЕС.

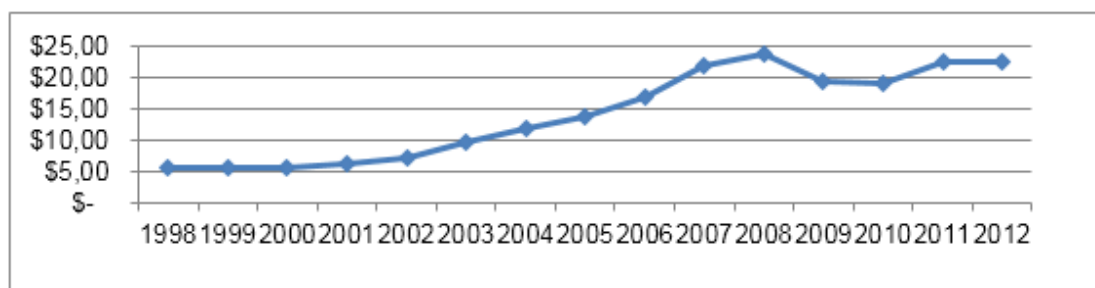


Рис.1.4. Динамика ВВП в Эстонии, млрд \$

Рассмотрев экономические изменения в странах, вступивших в Европейский Союз, можно сделать вывод, что динамика роста ВВП этих стран является положительной с заметным увеличением темпа роста ВВП непосредственно после вступления в Евросоюз. Кроме того, возможность

свободного движения товаров и услуг, людей, капитала, обеспечиваемая общим рынком, отсутствие паспортного контроля в пределах Шенгенской зоны, влечет за собой увеличение доли экспорта в страны, являющихся участницами Евросоюза; развитие туризма, что, в свою очередь, положительно влияет на экономику стран, вступивших в Евросоюз.

По итогам 2013-го года суммарный ВВП стран ЕС, по данным Всемирного Банка, составил \$ 17 трлн. 335 млрд. 420 млн. Ведущей экономикой Европы остаётся Германия, доля которой в структуре ВВП Европейского Союза составляет 21%.

Таблица I.1.

ВВП Европейского Союза по странам

№	Страна Европейского Союза	ВВП, \$ млрд.	Доля ВВП
1	Германия	3634,823	20,97%
2	Франция	2734,949	15,78%
3	Великобритания	2522,261	14,55%
4	Италия	2071,307	11,95%
5	Испания	1358,263	7,84%
6	Нидерланды	800,173	4,62%
7	Швеция	557,938	3,22%
8	Польша	517,543	2,99%
9	Бельгия	508,116	2,93%
10	Австрия	415,844	2,40%
11	Дания	330,814	1,91%
12	Финляндия	256,842	1,48%
13	Греция	241,721	1,39%
14	Португалия	219,962	1,27%

15	Ирландия	217,816	1,26%
16	Чехия	198,450	1,14%
17	Румыния	189,638	1,09%
18	Венгрия	124,600	0,72%
19	Словакия	91,348	0,53%
20	Люксембург	60,383	0,35%
21	Хорватия	57,539	0,33%
22	Болгария	53,010	0,31%
23	Словения	45,378	0,26%
24	Литва	42,344	0,24%
25	Латвия	28,373	0,16%
26	Эстония	24,477	0,14%
27	Кипр	22,767	0,13%
28	Мальта	8,741	0,05%
Европейский Союз		17335,420	100,00%

Сказать, что Европейский Союз преодолел стадию рецессии, было бы ошибочным, поскольку валовой рост экономики Еврозоны обеспечивается в основном тремя ведущими экономиками – Германией, Великобританией, и в меньшей степени Францией. Добрая половина стран ЕС показала отрицательную динамику роста ВВП. Абсолютным рекордсменом по динамике роста ВВП стала Румыния, показав рост в 3,5%, из крупных экономик – Великобритания с показателем в 1,7%. Антирекорд установила Греция, достигнув рецессии в 3,9% ВВП.

Отсутствие институциональных барьеров для перемещения рабочей силы, капитала, технологий и информации в ЕС привело к возникновению проблемы поддержания конкурентоспособности стран-членов в борьбе за привлечение

качественных экономических ресурсов и удержание собственных. Увеличение миграции интеллектуальных ресурсов, вызванной значительной дифференциацией стран по качеству жизни, уровню заработной платы и безработицы, является препятствием для будущего развития страны в информационном обществе, когда основной формой богатства становится опережающий уровень интеллектуального и духовного развития населения, обеспечивающий инновационный процесс во всех сферах деятельности.

Средний показатель ВВП на душу населения по ЕС в 2013 г. составил \$ 31806,76. Наиболее материально обеспеченными являются граждане Люксембурга, ВВП на душу населения там выше \$ 111 тыс. Самый низкий показатель у Болгарии, он уступает Люксембургскому более чем в 15 раз.

Таблица I.2.

Группировка стран ЕС по ВВП на душу населения

№	Страна Европейского Союза	ВВП на душу населения
1	Люксембург	111162
2	Дания	58930
3	Швеция	58164
4	Австрия	49074
5	Нидерланды	47617
6	Ирландия	47400
7	Финляндия	47219
8	Бельгия	45387
9	Германия	45085
10	Франция	41421
11	Великобритания	39351

12	Италия	34619
13	Испания	29118
14	Греция	21910
15	Португалия	21029
16	Чехия	18861
17	Эстония	18478
18	Хорватия	13530
19	Польша	13432
20	Румыния	9499
21	Болгария	7296
22	Венгрия	н. д.
23	Кипр	н. д.
24	Латвия	н. д.
25	Литва	н. д.
26	Мальта	н. д.
27	Словакия	н. д.
28	Словения	н. д.

Повышение конкурентоспособности и инновационности национальных экономик, являющихся важнейшими факторами экономического роста в современных условиях, предполагает рост интеллектуального потенциала. Национальная конкурентоспособность формируется под воздействием ряда факторов, которые определяют уровень производительности труда в стране. Именно рост производительности является движущей силой, определяющей эффективность инвестиций и способствующей экономическому росту.

Всемирный экономический форум исследует проблемы конкурентоспособности стран в мировой экономике. С 2006г. Всемирный экономический форум переходит на индекс глобальной конкурентоспособности и в Докладе за 2006-2007гг. он представлен как основной измеритель конкурентоспособности национальных экономик. Индекс глобальной конкурентоспособности состоит из трех составляющих: индекса общих условий (basic requirements), индекса условий эффективности (efficiency enhancers) и индекса условий инновационности (innovation and sophistication factors). Индекс общих условий характеризуются состоянием развития инфраструктуры, институтов, макроэкономической ситуацией, а также доступностью начального образования и базового здравоохранения, которые являются основными факторами роста для экономик, находящихся на стадии базовых факторов. Индекс условий эффективности включает развитие высшего образования, рыночной эффективности, предполагающей развитость рынков благ, труда и финансов, а также технологическую готовность воспринимать инновации. Индикаторы, входящие в этот индекс, являются основополагающими для обеспечения роста на стадии экономики, основанной на факторах повышения эффективности. Индекс условий инновационности объединяет индикаторы, характеризующие состояние развития сферы бизнеса и инноваций. Для экономик, находящихся на стадии инновационных факторов, эти показатели играют решающую роль в обеспечении устойчивого экономического роста и повышения конкурентоспособности.

Всемирный экономический форум определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Авторы исследования подчеркивают, что страны с высокими показателями национальной конкурентоспособности, как правило,

обеспечивают более высокий уровень благосостояния своих граждан. Предполагается, что Индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и конкурентоспособности, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и разработки стратегий по достижению устойчивого экономического прогресса.

Представители Всемирного экономического форума указывают, что конкурентоспособность национальных экономик определяется многочисленными и весьма разноплановыми факторами. Так, на состояние экономики отрицательное влияние оказывают неэффективное управление государственными финансами и высокая инфляция, а положительный эффект могут оказать защита прав интеллектуальной собственности, развитая судебная система и другие меры. Наряду с институциональными факторами решающее значение могут иметь образование и повышение квалификации рабочей силы, постоянный доступ к новым знаниям и технологиям. Факторы, определяющие конкурентоспособность экономики, по-разному влияют на экономические системы стран мира в зависимости от стартовых условий и текущего уровня развития. Очевидно, что и сами факторы изменяются с течением времени.

В исследовании представлены два индекса, на основе которых составляются рейтинги стран: Индекс глобальной конкурентоспособности (GlobalCompetitivenessIndex, GCI) и Индекс конкурентоспособности бизнеса (BusinessCompetitivenessIndex, BCI). В настоящее время основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности, созданный для Всемирного экономического форума профессором Колумбийского университета Ксавье Сала-и-Мартином (XavierSala-i-Martin, ColumbiaUniversity) и впервые опубликованный в 2004 году.

Индекс глобальной конкурентоспособности 2013 составлен из 113 переменных, которые детально характеризуют конкурентоспособность стран мира, находящихся на разных уровнях экономического развития. Совокупность переменных на две трети состоит из результатов глобального опроса руководителей компаний (чтобы охватить широкий круг факторов, влияющих на бизнес-климат в исследуемых странах), а на одну треть из общедоступных источников (статистические данные и результаты исследований, осуществляемых на регулярной основе международными организациями). Все переменные объединены в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность:

1. Качество институтов;
2. Инфраструктура;
3. Макроэкономическая стабильность;
4. Здоровье и начальное образование;
5. Высшее образование и профессиональная подготовка;
6. Эффективность рынка товаров и услуг;
7. Эффективность рынка труда;
8. Развитость финансового рынка;
9. Уровень технологического развития;
10. Размер внутреннего рынка;
11. Конкурентоспособность компаний;
12. Инновационный потенциал.

Выбор именно этих переменных обусловлен теоретическими и эмпирическими исследованиями, причем ни один фактор не в состоянии в одиночку обеспечить конкурентоспособность экономики. Так, эффект от увеличения расходов на образование может быть снижен по причине неэффективности рынка рабочей силы, прочих недостатков институциональной

структуры и, как следствие, отсутствия у выпускников учебных заведений возможности быть соответствующим образом трудоустроенными. Попытки улучшить макроэкономическую среду, например, оптимизировать контроль над государственными финансами, будут удачными только при должной прозрачности системы управления финансами, отсутствии коррупции и масштабных нарушений. Предприниматели будут внедрять новые технологии только в том случае, если потенциальная прибыль превысит необходимые инвестиции. Таким образом, согласно выводам Всемирного экономического форума, наиболее конкурентоспособными являются экономики тех стран, которые в состоянии проводить всеобъемлющую политику, учитывать весь спектр факторов и взаимосвязи между ними.

В таблице I.3. приведён рейтинг глобальной конкурентоспособности за 2013 г. по первым 40 странам. Азербайджан занял 38 место в этом списке.

Таблица I.3.

РЕЙТИНГ ГЛОБАЛЬНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ WorldEconomicForum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015.		
РЕЙТИНГ	ЭКОНОМИКА	ИНДЕКС
1	Швейцария	5.7
2	Сингапур	5.6
3	Соединенные Штаты Америки	5.5
4	Финляндия	5.5
5	Германия	5.5
6	Япония	5.5
7	Гонконг	5.5
8	Нидерланды	5.5
9	Великобритания	5.4
10	Швеция	5.4

11	Норвегия	5.4
12	Объединенные Арабские Эмираты	5.3
13	Дания	5.3
14	Тайвань	5.3
15	Канада	5.2
16	Катар	5.2
17	Новая Зеландия	5.2
18	Бельгия	5.2
19	Люксембург	5.2
20	Малайзия	5.2
21	Австрия	5.2
22	Австралия	5.1
23	Франция	5.1
24	Саудовская Аравия	5.1
25	Ирландия	5
26	Южная Корея	5
27	Израиль	4.9
28	Китай	4.9
29	Эстония	4.7
30	Исландия	4.7
31	Таиланд	4.7
32	Пуэрто-Рико	4.6
33	Чили	4.6
34	Индонезия	4.6

35	Испания	4.5
36	Португалия	4.5
37	Чехия	4.5
38	Азербайджан	4.5
39	Маврикий	4.5
40	Кувейт	4.5

I.2. Формирование конкурентной среды и конкурентная политика стран ЕС

Конкурентная среда – это институциональные условия координации деятельности субъектов рынков. Конкурентная политика состоит из двух элементов: конкурентное законодательство и сфера защиты конкуренции. Модели конкурентной политики определяются политической (административной) или юридической системой. Для защиты общества от власти монополий используется принцип разделения властей (законодательная, судебная, исполнительная). Исследования конкурентной политики государства и формирования конкурентной среды привели нас к пониманию того, что взамен механизма конкуренции сформировалась система экономической координации.

В экономически развитых странах конкурентная среда формировалась эволюционно, в других странах – путем создания условий для конкурентного поведения субъектов экономических отношений с учетом воздействия имеющихся и возникающих структур рынка. К таким странам относятся страны Восточной Европы и Россия. Российские товарные рынки формировались с начала перестройки на базе советской экономики, которая носила объективно монополизированный характер. Поэтому в России возникло множество проблем

в управлении процессом формирования рыночной экономики на конкурентной основе. Политику государства, способствующую эффективному функционированию экономики и повышению благосостояния граждан, можно назвать конкурентной. Конкурентная политика (антимонопольная) формирует конкурентную среду, в которой предприятия добиваются конкурентоспособности своей продукции, работ, услуг. Она представляет собой сферу защиты конкуренции и конкурентное законодательство. Например, содействие конкуренции путем ее защиты от «протекционистских» наклонностей администраций; регулирование естественных монополий, предупреждение мошеннических заявок на аукционах. Конкурентное законодательство включает запрет антиконкурентным соглашениям, консолидации и злоупотреблениям доминирующим или монопольным положением на рынке (рис. I.1).

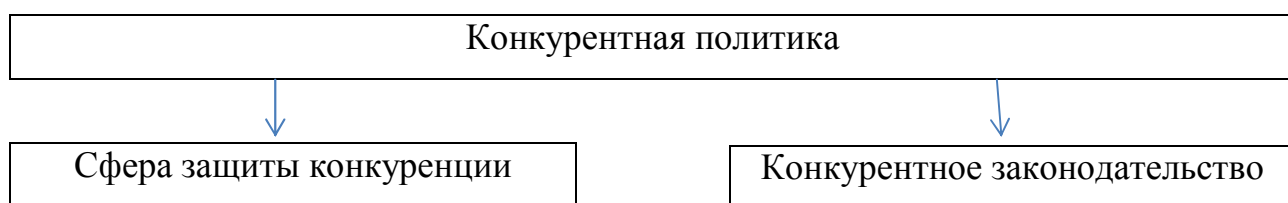


Рис. I.1. Элементы конкурентной политики

Методы проведения антимонопольной политики во многих государствах основываются, по большей части на одной из двух ведущих моделей (рис. 2) представлены ведущие модели проведения конкурентной политики за рубежом): 1) административной (политической) системы – когда ответственность за применение закона возлагается на административный орган, часто прикрепленный к министерству экономики, при наличии значительного политического влияния; 2) юридической системы – она предусматривает применение антитрестовского законодательства судебной системой, что

позволяет избежать вмешательства по политическим соображениям, а закон может действовать в течение более продолжительного времени, чем смена политического лидера.

Модель антимонопольной политики США в целом определяется второй из указанных моделей, но в 1914 г. был создан административный орган (Федеральная торговая комиссия), характерный для первой модели. Таким образом, в США существует уникальная практика по сравнению с другими государствами, когда Министерство юстиции и Федеральная торговая комиссия параллельно несут ответственность в области применения федеральных антitrustовских законов. Формирование конкурентной среды представляет собой один из элементов конкурентной политики государства.

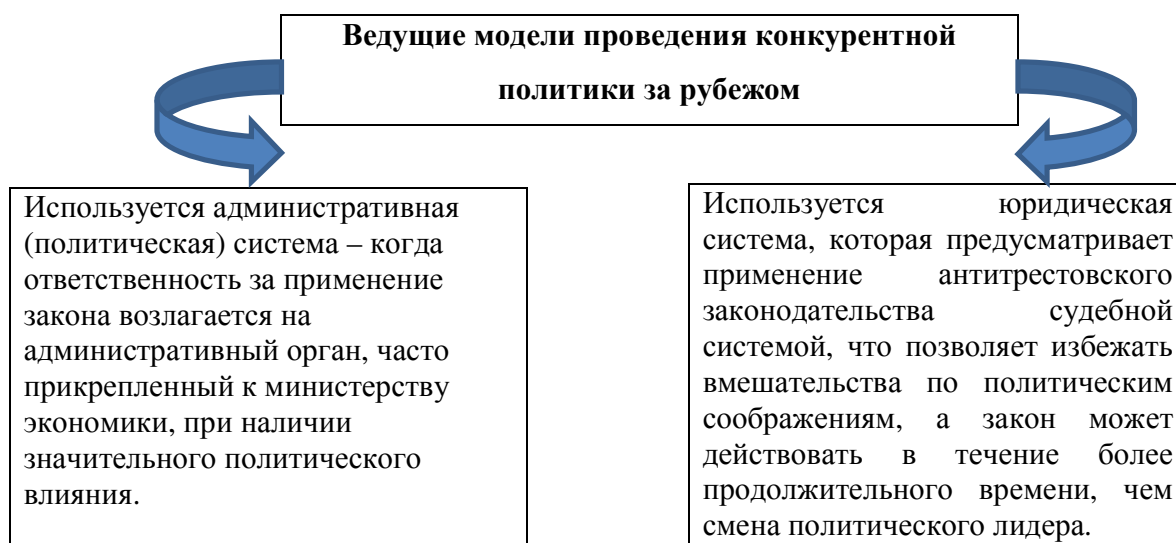


Рис. 1.2. Модели проведения конкурентной политики

Следует отметить, что интересам укрепления позиций национальных компаний на мировом рынке во всех развитых индустриальных странах отдается безусловный приоритет перед принципами свободной конкуренции и недопущения монополизма на внутренних рынках. Например, в производстве

первичного алюминия США доля компании «Alcoa» составляет почти 74%, в Канаде доля компании «Alcan» превышает 70%, в ФРГ абсолютным монополистом является компания «VAW», во Франции – компания «Pechiney», в Швейцарии – компания «Alusuisse Lonza Group», в Норвегии – компания «Norsk Hydro» [1].

Конкурентная среда представляет собой институциональные условия координации деятельности субъектов рыночных отношений (рис. 3).

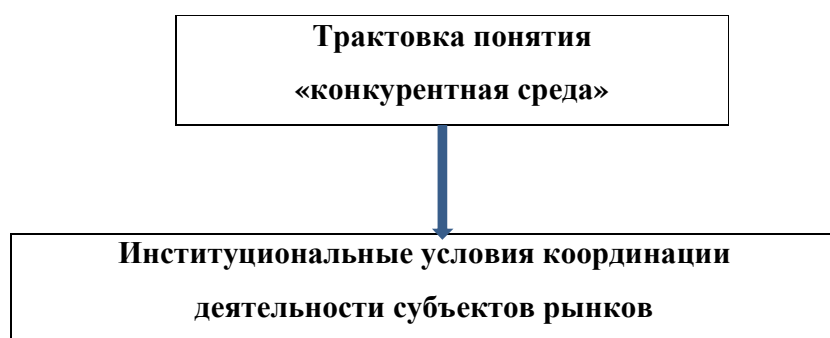


Рис. 1.3. Трактовка понятия «конкурентная среда»

На рисунке схематично изображено определение понятия «конкурентная среда». Оно отличается от определения, данного в послевоенной Германии Вальтером Ойкеном (1947) тем, что он говорил о конкурентном порядке на основе конституирующих и регулирующих принципов, означающих законодательно закрепленные нормы и правила хозяйствования, изменяющиеся под воздействием оперативного мониторинга результатов реализации установленных целей. Данное определение отражает демократический, а не директивный механизм формирования и функционирования конкурентной среды на основе создания и изменения институтов. В. Ойкеном было выделено, при переходе от командной к рыночной экономике Германии, два

(1) Журнал «Теоретическая экономика» №4, 2012

конституирующих принципа: политика государства нацелена на роспуск или ограничение экономических властных группировок; политико-экономическая деятельность государства направлена на создание форм экономической среды, а не на регулирование экономического процесса [1].

К сожалению, в послевоенной Германии из-за невозможности ограничения властных группировок, реформа экономики на основе предложенных В. Ойкеном принципов не была осуществлена. Предложенные им принципы Ойкен сравнивает с принципом разделения властей (законодательная, судебная, исполнительная), указывая на то, что необходимо защитить отдельно взятого человека от превосходящей силы государства. Реализация конституирующих принципов путем проведения экономической и правовой политики осуществляет координацию организации человеческой деятельности в государстве, т. е. централизованную координацию. Организации и предприятия в рамках существующих норм и правил осуществляют координацию своей деятельности, которую мы называем децентрализованной координацией. Международные и межгосударственные институты также оказывают определенное влияние как на государства, так и на отдельные организации, регионы. Это воздействие мы называем глобальной координацией. Из нашего определения конкурентной среды вытекает, что понятие «конкурентная среда» связано с каким-то государственным или региональным образованием, т. е. основывается на географически определенной территории, имеющей развитую инфраструктуру, более или менее унифицированные инструменты бюджетно-налоговой, кредитно-денежной политики и соответствующие институты.

1. Журнал «Теоретическая экономика» №4, 2012

Рыночные механизмы должны уравнивать интересы различных субъектов рынка, поскольку они не являются законами природы, а представляют собой свод правил, разрабатываемых и приводимых в действие человеком. В таком понимании находит выражение сотрудничество как одна из форм конкуренции. Сущность конкурентной среды, на наш взгляд, заключается в обеспечении механизма конкуренции. Содержание выражается в нормах и правилах функционирования бизнеса в системе экономической координации.



Рис. I.4. Понятие «конкурентная среда»

На рис. I.4 представлены схематично сущность, содержание и форма проявления понятия «конкурентная среда».

Примером эффективного международного законодательства о конкуренции считается законодательство Европейского Союза. Европейская Комиссия по конкуренции осуществляет регулирование четырех сфер деятельности: контроль антиконкурентных соглашений (ограничениями конкуренции) и злоупотреблениями доминирующим положением; контроль над слиянием фирм; либерализация экономических секторов, относящихся к сфере естественной монополии; регулирование государственной помощи (рис. I.5).

Объекты, регулируемые антимонопольными законами, в различных странах мира Европейская Комиссия не вмешивается в антиконкурентную деятельность стран-членов ЕС до тех пор, пока факт нарушений не касается экономической ситуации в ЕС в целом. Следует отметить, что в ЕС структуры надзора в большей степени остались национальными. В ЕС – понятие «сила на рынке» определено индивидуально для каждого случая – поправки невозможны.



Рис. 1.5. Объекты, регулируемые антимонопольными законами, в различных странах мира

В Европейском сообществе в основу формировавшегося в 1950-х г.г. правового механизма регулирования конкуренции легло оптимальное сочетание жестких и либеральных принципов. Злоупотребления доминирующим положением ЕС – понятие «сила на рынке» определено индивидуально для каждого случая – поправки невозможны. В ЕС – ограничивающие соглашения

запрещены, но могут быть разрешены в случае уважения условий конкуренции. Основными пунктами сравнения норм и принципов конкуренции ЕС являются: а) законодательство; б) инструменты применения; в) защита граждан и пользователей; г) основные составляющие конкуренции.

Делая акцент на конкуренции, современная антимонопольная политика в развитых странах сосредоточивается преимущественно на максимизации размера доли общества при распределении глобального экономического «пирога». Государственный антимонопольный контроль над экономической концентрацией является эффективным средством конкурентной политики и применяется как во многих зарубежных странах, включая страны ЕС. Исследования конкурентной политики государства и формирования конкурентной среды привели нас к пониманию того, что взамен механизма конкуренции сформировалась система экономической координации. В этой системе основным элементом выступает глобальная экономическая координация, когда контрагенты приспосабливаются в своей деятельности к управляющим параметрам. Национальные правительства осуществляют централизованную экономическую координацию (макроэкономика), чтобы достичь цели развития своего государства, учитывая глобальную координацию.

ГЛАВА II. ПРОМЫШЛЕННАЯ ПОЛИТИКА В СТРАНАХ ЕС

ГЛАВА II.1. Конкуренция политика Европейского Союза на современном этапе

Регулирование конкуренции относится к важнейшим функциям современного государства. Особенностью Европейского Союза является перенос регулирования на региональный уровень, что позволяет пресекать нарушения добросовестной конкуренции не только отдельными частными предприятиями, но также и государственными органами власти, включая государственные предприятия и наделенные государством особыми полномочиями естественные монополии. Конкуренция политика ЕС направлена на обеспечение конкуренции в качестве необходимого условия создания и нормального функционирования общего (единого) внутреннего рынка стран-членов. Образование такого рынка рассматривается в официальных документах ЕС как фундамент для дальнейшего развития европейской экономической интеграции. Деловые круги стран-членов также признают необходимость укрепления европейского измерения для максимально выгодного использования торговых возможностей и повышения конкурентоспособности своей продукции на мировом рынке. Растет и понимание того, что ключевую роль в этом должна играть эффективная конкуренция политика, обеспечивающая оптимальное распределение ресурсов и способствующая формированию наилучших условий для инноваций и технического прогресса. В 1988 г. экспертной комиссией был составлен доклад Чеккини (название дано по имени Паоло Чеккини (Paolo Ceschini), который был председателем экспертной комиссии) - доклад, посвященный оценке преимуществ и затрат, связанных с развитием единого европейского

рынка, который оценивал влияние формирования единого рынка с помощью эконометрических моделей и опросов предпринимателей. В частности, комиссия пришла к выводу, что создание единого европейского рынка приведет к росту ВВП стран ЕС, снижению цен, созданию дополнительных рабочих мест.

В так называемом докладе Чеккини о возможных последствиях единого внутреннего рынка, подготовленном с учетом мнения деловых кругов, подчеркивается, что без обеспечения свободной и справедливой конкуренции создание такого рынка (1992 г.) не приведет к ожидаемым позитивным результатам, в частности, к росту производительности труда, снижению цен и повышению занятости.

Признание особой роли конкурентной политики в интеграционном строительстве нашло отражение в основополагающих договорах ЕС. Положения о мерах по обеспечению свободной конкуренции на рынке продукции угольной и сталелитейной промышленности содержались уже в Договоре об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС, 1951 г.). Создавая в 1957 г. Европейское экономическое сообщество (ЕЭС), имеющее универсальный характер, страны-члены исходили из необходимости обеспечить равные возможности для конкуренции предприятий стран-членов во всех секторах экономики. В качестве одной из главных задач ЕЭС ставилось создание системы, «предотвращающей нарушения конкуренции в общем рынке». Принципы и правила конкуренции, изложенные в Договоре об учреждении ЕЭС, сохранились до наших дней, по-существу в неизменном виде. Действующий Договор о функционировании Европейского Союза (ДФЕС, принят в Лиссабоне 13 декабря 2007 г., вступил в силу с 1 декабря 2009 г.) текстуально воспроизводит базовые положения о конкуренции в главе 1 раздела VII (ст.101-109)³. Правила конкуренции, необходимые для функционирования единого рынка, согласно ДФЕС, входят в число вопросов,

находящихся в исключительной компетенции органов ЕС. Следует отметить и новый, имеющий обязательную юридическую силу протокол № 27, в котором особо отмечается право ЕС принимать при необходимости все меры, в частности на основе ст. 352, чтобы не допустить «подрыва конкуренции» на своем внутреннем рынке. Развитие европейского права в сфере конкуренции осуществляется путем издания органами ЕС – Советом и Европейской комиссией в сотрудничестве с Европарламентом – нормативных актов в форме регламентов (имеют прямое действие) и директив (реализуются через принятие национальных законов), адаптированных к целям конкурентной политики ЕС в реальных обстоятельствах. Видную роль в законотворческом процессе играет Суд ЕС. Выносимые им заключения по отдельным делам используются в качестве прецедента при рассмотрении других подобных дел судами стран-членов. Важно отметить, что судебная система Евросоюза базируется на принципе приоритета европейского права над национальным и в случаях, когда они вступают в противоречие друг с другом, решения принимаются на основе норм ЕС. В первые десятилетия в конкурентной политике ЕС преобладали вопросы антикартельного регулирования. Концентрация производства и капитала в то время не рассматривалась как существенная угроза конкуренции. Напротив, в руководящих кругах ЕС существовало мнение, что политика конкуренции не должна препятствовать становлению крупных европейских компаний, в том числе их трансграничным слияниям, с целью более эффективного противостояния конкуренции извне. Однако фактически поощряемый таким образом процесс укрупнения фирм ЕС постепенно принял настолько широкие масштабы, что превратился в один из факторов искажения условий конкуренции на едином внутреннем рынке, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса. На сегодня задействованы все направления конкурентной политики, включая контроль за

противоправными действиями предприятий и прямым вмешательством национальных правительств в условия конкуренции на едином рынке. В последние годы, как отмечается в официальном издании Европарламента, эта политика эволюционирует от чисто административного контроля над соблюдением предприятиями легальных форм действий в сторону большего учета потребностей рыночной экономики. Совершенствование механизма регулирования конкуренции на региональном уровне идет главным образом за счет децентрализации всей системы конкуренции путем передачи контрольных функций в отношении менее зорганам, упрощения процедур нотификации при усилении наднационального контроля за неконкурентными действиями компаний, существенно затрагивающими интересы ЕС в целом и повышения эффективности правоприменительной практики. Конкурентная политика остается одним из важнейших направлений деятельности ЕС на протяжении более полувека. Со временем она приобрела «сквозной» характер, пронизывая все сферы экономической интеграции в Европе и формируя свод региональных правил поведения хозяйствующих субъектов, включая государство. Ниже рассматриваются основные направления этой политики. Предотвращение неконкурентных действий предприятий. Имеются ввиду сговор или заключение между предприятиями соглашений на условиях, ограничивающих конкуренцию (ст. 101), злоупотребление доминирующим положением (ст. 102) и монополистическая деятельность государственных или частных предприятий, наделенных государством специальными правами и таким образом исключенных из-под действия свободного рынка (ст. 106). Прежде всего, отметим, что в учредительных договорах и нормативных актах органов ЕС, касающихся конкуренции, не содержится официального определения предприятия. Основным источником европейского права в этом отношении являются заключения Суда ЕС. Понятие предприятия фактически приравнива-

ется им к понятию «хозяйствующих субъектов», к которым относятся «все участники экономической деятельности независимо от их юридического статуса и способа финансирования». Так, в практике Суда ЕС можно найти примеры распространения правил конкуренции на пенсионные фонды, некоммерческие по статусу кооперативы, сертифицирующие органы и пр. В последние годы судебные органы Евросоюза практикуют еще более широкое понятие предприятия, определяя его как «экономическую общность, состоящую из совокупности человеческих, материальных и нематериальных ресурсов, способную нарушить законодательство о конкуренции ЕС». В случае применения этой формулировки даже при прекращении для взаимной торговли стран-членов правонарушений компетентным национальным органом деятельности юридического лица, допустившего данное нарушение, и в отсутствие правопреемства ответственность может быть возложена на новое предприятие, эксплуатирующее те же ресурсы, что и предприятие-нарушитель. По общему правилу, для того чтобы подпадать под действие норм права ЕС, неконкурентные действия предприятий должны негативно воздействовать на существенную часть торговли между странами-членами. Еврокомиссия максимально широко трактует это правило, исходя из того, что возможная связь между действиями предприятий и динамикой внутрирегиональной торговли может быть прямой и косвенной, действительной или потенциальной. Кроме того, под существенной частью торговли может пониматься весьма незначительный по территории и масштабам товарооборота обособленный рынок. Конкурентные отношения, последствия которых ограничиваются пределами одного государства-члена, регулируются соответствующими национальными законами, а не правилами конкуренции ЕС. Вне сферы действия регионального антимонопольного законодательства остаются любые соглашения между материнскими и дочерними компаниями стран-членов, рассматриваемые

в судебной практике ЕС как внутреннее дело корпораций, а также неконкурентные действия компаний, зарегистрированных на территории ЕС, которые ограничивают конкуренцию на рынках третьих стран. В настоящее время соглашения между предприятиями картельного типа регулируются регламентом Совета № 1/2003/ЕС от 16 декабря 2002 г. Согласно ст. 101 Договора и положениям данного регламента, безусловно запрещенными считаются, например, соглашения, предусматривающие фиксацию цен; ограничение и контроль производства, сбыта продукции, технического развития и инвестиций; распределение рынков и источников снабжения; применение других связывающих условий. Подобные соглашения и договоренности рассматриваются Еврокомиссией как несовместимые с принципами единого внутреннего рынка и недействительные, а предприятиям предписывается прекратить их действие. На практике для того, чтобы антикартельные правила ЕС не превратились в тормоз интеграционных процессов, предусмотрена возможность применения индивидуальных и групповых изъятий из указанного запрета. Индивидуальные изъятия предоставляются Еврокомиссией на определенное время и могут сопровождаться рекомендацией предприятиям изменить некоторые положения заключенного между ними соглашения. Последние годы Еврокомиссия в целях упрощения процедуры выведения из-под запрета конкретных соглашений избегает рассмотрения индивидуальных заявок предприятий, предпочитая идти по пути групповых изъятий. Под эту категорию подпадают главным образом соглашения о специализации, эксклюзивные дистрибьюторские и закупочные соглашения; соглашения по научным исследованиям и разработкам, по передаче технологии и др. Освобождение из-под запрета может предоставляться только, если соглашение отвечает следующим критериям: (1) содействует улучшению состояния производства, торговли или экономическому прогрессу; 2) обеспечивает справедливое

распределение полученных позитивных результатов между потребителями (причем не только между конечными потребителями, но и торговцами, приобретающими товары для дальнейшего сбыта); (3) позволяет сохранять нормальные условия конкуренции в отношении значительной части товаров и услуг, являющихся предметами соглашений. Так называемые соглашения «*de minimis*» вообще не расцениваются, как нарушающие нормы конкурентной политики ЕС, поскольку они наносят минимальный экономический ущерб, хотя и влекут за собой некоторое ограничение конкуренции. С 2001 г. к категории «*de minimis*» относятся соглашения с относительно низкой рыночной долей: 10% для вертикальных и 15% для горизонтальных соглашений. Наиболее часто этим видом освобождения от запрета пользуются предприятия малого и среднего бизнеса. Как правило, не рассматриваются как нарушение правил конкуренции соглашения между предприятием и его коммерческим агентом или между компанией и ее филиалами в других странах-членах, а также соглашения о сотрудничестве (обмене опытом, совместном изучении ситуации на рынке, совместном выполнении заказов и т.п.) и заключение субподрядных договоров. Занимать на рынке доминирующее положение предприятиям в принципе не запрещено. Смысл ст. 102 ДФЕС состоит в предотвращении возможных злоупотреблений теми преимуществами в размерах и влиянии на торговлю, которыми пользуются на рынке монополии или очень мощные компании. Определение понятия «злоупотребления доминирующим положением» в Договоре отсутствует. Оно дано Судом ЕС в заключении по делу *United Brands* (1978 г.), как «положение экономической мощи предприятия, дающее возможность препятствовать эффективной конкуренции на соответствующем рынке, оказывая ощутимое давление на своих конкурентов, клиентов и конечных потребителей». Наличие такой ситуации устанавливается с помощью нескольких показателей, главным из которых является большая доля на рынке,

занимаемая данным предприятием. В практике ЕС злоупотребление доминирующим положением может быть инкриминировано нескольким предприятиям, которые действуют совместно и держат рынок под контролем (коллективное доминирование). В этом случае предприятия несут солидарную ответственность за нарушение антимонопольного законодательства ЕС. Данный критерий был принят Еврокомиссией и Судом ЕС при вынесении ряда решений в 1992 г. На практике, к злоупотреблениям, подпадающим под действие ст. 102 ДФЕС, относят установление несправедливых (завышенных или заниженных) закупочных или продажных цен, а также ценовую дискриминацию покупателей; необоснованный отказ в поставке товара или в предоставлении лицензии, устранение конкурента путем покупки контрольного пакета его акций и т.д. Наиболее часто в качестве основания для запрета сделки используется «хищническое» временное снижение (ниже себестоимости) продажных цен доминирующей компанией, рассчитанное на вытеснение с рынка более слабых конкурентов. Частые случаи злоупотребления доминирующим положением требуют установления постоянного контроля за слияниями и поглощениями компаний. Первоначально он был введен Еврокомиссией явочным порядком и осуществлялся после совершения соответствующей сделки, что существенно снижало эффективность этой меры. Впоследствии под него была подведена правовая основа в виде актов Совета. Ныне действующий регламент о контроле за концентрацией № 139/2004/ЕС от 20 января 2004 г. предусматривает предварительное уведомление (нотификацию) Комиссии о готовящихся крупных сделках, имеющих значение в масштабах всего ЕС. Сделка по концентрации имеет «масштабы ЕС», т.е. способна оказать влияние на функционирование единого внутреннего рынка, если совокупный мировой оборот всех ее участников превышает 5 млрд евро и если внутрорегиональный оборот, по крайней мере, двух участников (каждого в отдельности) превышает 250 млн

евро. В особых случаях к категории операций в «масштабах ЕС» могут быть отнесены и другие сделки, не отвечающие указанным критериям. Практически в настоящее время Комиссия рассматривает только сделки в «масштабах ЕС», остальные рассматриваются компетентными органами стран-членов, исходя из действующих европейских норм. В регламенте Совета о контроле за конкуренцией четко сказано, что Еврокомиссия может признать сомнительную сделку совместимой с требованиями единого рынка ЕС изменения некоторых ее условий самими участниками. Предпочтительными, как правило, являются обязательства продать часть активов сливающихся компаний, так как такие обязательства могут уменьшить риски в отношении конкуренции и не требуют долговременного мониторинга. Регулирование деятельности предприятий публичного сектора экономики и естественных монополий. Речь идет о государственных предприятиях, а также о частных компаниях, которым государство предоставило специальные или исключительные права в определенных секторах рынка (например, в торговле алкогольными напитками и табачными изделиями, в импорте и распределении электроэнергии и газа, в телерадиовещании). Таких государственных монополий, некоторые из которых имеют фискальный характер, в странах ЕС довольно много. Наиболее часто предоставление государством особых полномочий предприятиям связано с тем, что они являются операторами какой-либо инфраструктуры, которая оказывает важные для общества и развития хозяйства услуги и не имеет аналога из-за экономической невыгодности ее создания (например, железная дорога, почтовая связь). Предприятия, предоставляющие подобные «услуги общезкономического значения» обычно относятся к естественным монополиям и объективно не могут успешно выполнять возложенные на них функции без поддержки государства. Специфика публичного сектора экономики учитывается конкурентным правом ЕС. В качестве исходного принципа

предусматривается применение к государственным, а также к частным предприятиям, наделенным государством специальными полномочиями, в полном объеме общих правил конкуренции. В отношении естественных монополий действие общих норм антимонопольного законодательства предусматривается только в той мере, в какой применение норм ЕС не препятствует выполнению возложенных на них особых задач. По этим вопросам между антимонопольной службой Еврокомиссии и национальными компетентными органами ведется постоянный диалог с целью нахождения взаимоприемлемых решений.

Контроль над государственной помощью.

Одной из особенностей системы конкуренции в ЕС является включение в нее регулирования государственной помощи. Положения статей 107-109 ДФЕС определяют границы правомерности такой помощи и устанавливают порядок контроля со стороны органов ЕС за исполнением принятых правил. Кроме того, действует ряд решений Еврокомиссии, определяющих отраслевую специфику правил конкуренции в области господомощи. Согласно ст. 107(1), «за исключением случаев, указанных в настоящем Договоре, любая помощь, оказываемая государством-членом непосредственно или за счет использования государственных ресурсов в любой форме, которая нарушает или создает угрозу нарушения конкуренции путем предоставления преимуществ определенным предприятиям или производству определенных товаров, в той мере, в какой она оказывает негативное воздействие на торговлю между государствами-членами, является несовместимой с общим рынком». Следует отметить, что понятие «господомощи» в конкурентном праве ЕС гораздо шире, чем правительственные дотации, льготные займы и субсидии. Оно охватывает и такие формы поддержки, как налоговые льготы, предоставление корпорациям государственных гарантий при получении кредитов у банков или на рынке

капиталов, предоставление товаров и услуг на льготных условиях, приобретение государством акций частных фирм и пр., т.е. близко к понятию «субсидирования», как оно определено в Соглашении ВТО по субсидиям и компенсационным мерам. Однако, поскольку ни одна западная, даже самая либеральная, модель хозяйствования не допускает возможности полного самоустранения государства от финансовой поддержки отечественных предприятий, из-под общего запрета выведены отдельные виды господомощи. Прежде всего, это касается помощи, имеющей социальную направленность, которая оказывается индивидуальным потребителям при условии отсутствия дискриминации по отношению к производителям товаров, а также чрезвычайной помощи на преодоление последствий стихийных бедствий. Перечисленные виды помощи предприятиям правительства могут предоставлять автоматически, не запрашивая разрешения Комиссии. В Договоре содержится перечень других видов господомощи, которые также могут быть выведены из-под запрета, но с разрешения и под контролем Комиссии. К ним относится помощь на цели развития отстающих регионов, на выполнение проектов, имеющих общеевропейский интерес, на преодоление серьезных экономических трудностей в отдельных странах-членах, а также на другие цели в соответствии со специальным решением Совета. Перечисленные выше виды господомощи (в частности, все новые программы), согласно Договору, подлежат предварительной нотификации в Комиссии, которая решает вопрос о ее правомерности или неправомерности (в последнем случае правительству страны-члена предлагается отказаться от своего намерения). Заслуживает внимания применяемая Комиссией методология оценки, с точки зрения интересов ЕС в целом, экономической эффективности господомощи: путем сопоставления возможных позитивных последствий финансовой поддержки государства для реализации тех или иных проектов или программ с негативным воздействием на

конкуренцию. Положительный баланс свидетельствует о том, что помощь скорее полезна, чем вредна для развития экономики ЕС. Таким образом, было выявлено 26 видов госпомощи, которые Комиссия сочла целесообразным освободить от обязательной предварительной нотификации (помощь малым и средним предприятиям, на НИОКР, охрану окружающей среды, инновации, повышение занятости, профессиональное обучение и др.). Следует подчеркнуть, что помощь малым и средним предприятиям является на практике одной из главных задач конкурентной политики ЕС. Помимо послабления правил конкуренции специально для МСП, некоторые нормы зачастую сами по себе являются средством защиты их интересов (в частности, запрет на злоупотребление крупными компаниями своим доминирующим положением на рынке, изъятие из запрета в пользу некоторых соглашений, де-факто интересующих, прежде всего, малый и средний бизнес и т.д.). В настоящее время Комиссия вообще не считает госпомощью относительно небольшие по объему субсидии (до 200 тыс. евро на три года) как не оказывающие скольконибудь чувствительного влияния на конкуренцию. Получателями таких субсидий являются преимущественно малые и средние предприятия. Последние 25 лет отмечается значительное сокращение масштабов государственной помощи в странах ЕС. По данным Еврокомиссии, доля госпомощи в их совокупном ВВП снизилась до 0,5% в 2007 г. по сравнению с 2,0% в 1980-ые годы. Меняется и целевое назначение госпомощи. Подавляющее большинство государственных субсидий предоставляется на цели, подпадающие под групповые изъятия, не требующие предварительной нотификации. В 2008 г. на них приходилось 80% госсубсидий (в середине 1990-ых годов – 50%). С началом глобального финансово-экономического кризиса осенью того же года в некоторых странах-членах заметно возросла доля государственного

субсидирования отдельных предприятий в целях спасения от банкротства и последующей их реструктуризации.

Правоприменительная практика. Ответственность за соблюдение общих правил конкуренции в ЕС возложена на Еврокомиссию, действующую в тесном контакте с национальными компетентными органами. Она наделена полномочиями на проведение расследований неконкурентных действий предприятий и государств. В частности, ее представители имеют право требовать от предприятий предоставления информации, входить и проверять их служебные помещения, знакомиться с бухгалтерской отчетностью, требовать от руководства компаний разъяснения фактов или документов. Несоблюдение этих требований наказывается штрафом в размере до 1% суммарной выручки предприятия-нарушителя за год.

Генеральный директорат по конкуренции – один из наиболее представительных в рабочем аппарате Еврокомиссии. Повышение эффективности правоприменительной практики ЕС в области конкуренции достигается двумя путями. Во-первых, неотвратимостью наказания и увеличением размеров штрафов за неправомерные действия предприятий. За участие в картельных соглашениях они могут достигать 10% стоимости годовых продаж данного предприятия с возможностью увеличения при повторном нарушении правил. В 2008 г. в результате расследования по автомобильному стеклу самому большому штрафу в 896 млн евро подверглась французская компания Saint-Gobain, в прошлом дважды участвовавшая в таких соглашениях. Во-вторых, стимулированием добровольного признания компаниями своего участия в неконкурентной деятельности. В расследовании по свечному воску компания, первой давшая свидетельские показания о существовании картеля, была полностью освобождена от штрафных санкций, а для трех других участников размеры штрафов были существенно уменьшены в

зависимости от степени сотрудничества с Еврокомиссией. Всего в 2007 г. за ограничительную деловую практику Еврокомиссия взыскала штрафов на общую сумму 3334 млн евро (в 2006 г. – на 1846 млн, а в 2005 г. – на 683 млн). Практика показывает, что в последние годы запрещается не более одной сделки по слияниям и поглощению компаний в год, а риск, что намеченный проект слияния подвергнется запрету или другим формам регулирования со стороны Еврокомиссии не превышает в среднем 1,2%. Это свидетельствует, с одной стороны, о гибком подходе Еврокомиссии к оценке экономической целесообразности концентрации производства и капитала, а, с другой стороны, о стремлении компаний идти навстречу требованиям Еврокомиссии во избежание полного запрета или крупного штрафа за злоупотребление доминирующим положением. Сложные проблемы возникают, когда нарушения конкуренции на едином рынке связаны с неконкурентными действиями компаний третьих стран. В отсутствие нормативных актов ЕС, регулирующих экстерриториальное применение законодательства в области конкуренции, единственным юридическим основанием для действий Еврокомиссии в таких случаях являются заключения Суда ЕС. В настоящее время существуют многочисленные прецеденты, позволяющие привлекать ответственности материнские компании третьих стран за поведение своих дочерних компаний на едином рынке, а также требовать пересмотра некоторых условий соглашений, заключенных за пределами ЕС соглашения, если они осуществляются на территории Союза и сказываются на торговле между его странами-членами. В последние годы широко используется концепция, наделяющая ЕС юрисдикцией в отношении любой экстерриториальной деятельности (в том числе с участием европейских компаний), последствия которой ощущаются на территории Союза. Тем не менее, Еврокомиссия обладает ограниченными возможностями воздействия на компании, центры управления которыми находятся за

пределами ЕС. В этих условиях Евросоюз стремится развивать сотрудничество с компетентными ведомствами третьих стран в рамках двусторонних торгово-экономических и инвестиционных соглашений или специальных соглашений по вопросам конкуренции. Так, в 2008 г. взаимодействие с антимонопольными органами США в сочетании с угрозой крупного штрафа со стороны Еврокомиссии помогло ЕС выиграть дело против американской компании «Microsoft». Контроль осуществляется и за использованием госпомощи. Незаконная помощь и средства, использованные не по назначению, подлежат возврату. За период 2000-2007 гг. объем госпомощи, признанной Комиссией не соответствующей принципам единого рынка, составил в общей сложности 10,3 млрд евро. Из них к концу 2008 г. было возвращено 9,3 млрд (90,7%). Кроме того, взыскано 2,5 млрд евро в уплату процентов за пользование этими средствами. Расследования антиконкурентной деятельности компаний, как правило, сопряжены с большими расходами. Тем не менее они оправданы, по мнению Еврокомиссии, учитывая размер убытков, понесенных другими предприятиями и населением в результате ограничения конкуренции, в частности, от завышения цен по картельным соглашениям. Раскрытие одного такого картеля и принятие в отношении его участников чувствительных штрафных санкций, предположительно, предотвращает образование или влечет за собой самоликвидацию пяти других картелей. Возможный выигрыш потребителей в результате проведенных в 2005-2007 гг. антикартельных расследований оценивается экспертами ЕС примерно в 60 млрд евро. По их расчетам, меры по борьбе с нечестной конкуренцией теоретически помогли сберечь европейским потребителям свыше 11 млрд евро, а поступления в бюджет ЕС в виде штрафов и пени превысили 3 млрд евро. На практике получить компенсацию потребители в ЕС – физические лица и отдельные предприятия - могут только через обращение в национальные суды, на что способны

не многие (мешают неосведомленность о своих правах, трудности с доказательством понесенного ущерба, высокие судебные издержки). Это признает и Еврокомиссия, опубликовавшая т.н. Белую книгу с анализом ситуации и рекомендациями по решению данной проблемы. В основном они сводятся к пожеланиям усовершенствовать национальное судебное законодательство по принципу, применяемому в экологии, – «нарушитель платит». Пострадавшим физическим лицам Комиссия советует действовать на коллективной основе или через ассоциации потребителей. За более полувека существования ЕС накопил богатый опыт проведения конкурентной политики на региональном уровне. Анализ позитивных и негативных аспектов европейского опыта, как представляется, может быть полезным в свете наметившегося оживления интеграционных процессов на пространстве СНГ.

II.2. Политика поддержки конкуренции и промышленная политика в европейских странах

Промышленная политика как одна из основных функций государства в общем виде представляет собой стратегию, ориентированную на формирование и реализацию целей по развитию промышленности посредством различных экономических инструментов. Стратегию промышленной политики страны определяют следующие факторы: состояние экономики в целом, уровень развития науки, масштабы НИОКР, количество и качество трудовых ресурсов, гибкость рынка труда, а также возможность предвидения того, какие товары и услуги будут востребованы на внутреннем и внешнем рынке в будущем. Вектор промышленной политики задается государством, и успех ее реализации зависит от готовности правительства и предпринимательских структур двигаться в

инновационном направлении, доверия к качеству товаров страны-производителя со стороны мирового сообщества.

Изучение позитивного опыта европейских стран, обладающих развитым научно-производственным потенциалом, важно для снижения уязвимости отечественной экономики перед лицом многих глобальных вызовов, запуска принципиально новых промышленных стратегий. Поскольку роль и вес каждого государства в современном мире оцениваются во многом по его вкладу в разработку и внедрение принципиально новых промышленных технологий, его творческое переосмысление и удачное заимствование опыта с учетом естественных преимуществ каждой страны является особенно актуальной задачей. С этих позиций особую значимость представляет анализ промышленной политики ведущих стран Европы и лидеров «незападного мира», объединенных в группу БРИК. Изложение вопросов, связанных с особенностями промышленной политики стран Евросоюза в целом и стран-лидеров, входящих в его состав, базируется на положениях Доклада Института Европы Российской академии наук и актуальных интернет-источниках. Исходным моментом создания Европейского союза принято считать парижское заявление министра иностранных дел Франции Р. Шумана от 9 мая 1950 г., предложившего ввести общее руководство всей добычей угля и производством стали Франции и ФРГ. В результате в 1951 г. был подписан и в июле 1952-го вступил в силу парижский «Договор об учреждении Европейского объединения угля и стали (ЕОУС)». В объединение вошли 6 государств: Бельгия, Нидерланды, Люксембург, ФРГ, Франция и Италия. В 1957 г. был подписан римский «Договор о создании Европейского экономического сообщества (ЕЭС) и Европейского сообщества по атомной энергии (Евроатом)». В 1967 г. произошло слияние всех региональных организаций, и с 1 января 1994

г. на основе Маастрихтского договора (1992) ЕЭС стало называться Европейским союзом.

Европейский союз (European Union) — крупнейшее региональное объединение, направленное на создание политического и валютно-экономического союза европейских государств с целью устранения всех препятствий на пути свободного передвижения товаров, услуг, капитала и людей, а также для формирования единой внешней политики и политики в сфере безопасности. Основными институтами власти являются следующие. Европейская комиссия — исполнительный орган ЕС, состоящий из 28 членов (считая президента), которые назначаются на пять лет национальными правительствами. Европейский парламент — собрание из 732 депутатов, напрямую избираемых гражданами стран — членов ЕС сроком на пять лет. Они принимают совместные решения с советом министров по конкретным вопросам и контролируют работу советов ЕС и Европейской комиссии. Европарламент проводит пленарные заседания в Страсбурге (Франция) и Брюсселе (Бельгия). Совет министров ЕС — основной орган принятия решений, который собирается на уровне министров национальных правительств. Европейский суд — судебный орган ЕС высшей инстанции. Счетная палата (Суд аудитором) — орган Европейского союза, созданный с целью проведения аудиторской проверки бюджета ЕС и его институтов.

Интеграционный процесс в ЕС шел в двух направлениях — вширь и вглубь. Так, уже в 1973 г. в Европейское экономическое сообщество вошли Великобритания, Дания и Ирландия, в 1981 — Греция, в 1986 — Испания и Португалия, в 1995 — Финляндия, Австрия и Швеция, в мае 2004 г. — Литва, Латвия, Эстония, Польша, Чехия, Венгрия, Словения, Словакия, Мальта и Кипр, в 2007 г. — Болгария и Румыния. На сегодняшний день завершающим периодом интеграции стал 2013 год, когда в список стран Европейского Союза еще была

добавлена Хорватия. По состоянию на июнь 2015 г. в состав ЕС входят 28 стран - общее перечисление по порядку вхождения в объединение: Германия, Франция, Нидерланды, Бельгия, Люксембург, Италия, Великобритания, Дания, Ирландия, Греция, Португалия, Испания, Финляндия, Швеция, Австрия, Венгрия, Латвия, Кипр, Литва, Эстония, Мальта, Словакия, Польша, Чехия, Словения, Болгария, Румыния и Хорватия. Для стран Западной Европы, и прежде всего тех, которые составляют «ядро» Евросоюза, издавна характерна высокая степень экономической активности государства. В результате длительного исторического развития в Европе сложилась совокупность таких факторов, как значительное развитие государственной собственности; высокий удельный вес государства в общих капиталовложениях и финансировании НИОКР; большой объем государственных закупок, включая военные; государственное финансирование социальных расходов; широкие масштабы государственного регулирования экономики; участие государства в экспорте капитала и в других формах международных экономических отношений. Одно из главных направлений деятельности Евросоюза — научно-техническое развитие. В странах ЕС отмечается более высокая, чем в США, роль государства в стимулировании создания новейших технологий, осуществления научно-технических программ и проектов, их финансовой поддержки. Государственная промышленная политика стран-участниц направлена на содействие частному сектору, на обеспечение сотрудничества крупных компаний и государства (особенно в военных областях). Государство принимает финансовое участие практически во всех крупных проектах. В некоторых странах ЕС (например, Германии) Федеральное министерство исследований и разработок непосредственно взаимодействует с промышленностью. В качестве источников финансирования развития промышленности в ЕС используются средства государственных учреждений, коммерческих банков, пенсионных фондов,

промышленных и торговых корпораций, страховых фирм, различных фондов и пр. Широко применяется венчурный капитал. В целом имеет место значительный рост расходов на научные исследования и разработки. Евросоюз следует планам, нацеленным на создание в Европе лучшей в мире экономики, основанной на научном знании, способной не только догнать, но и перегнать США и Японию. По замыслу Европейской комиссии, «научная экономика» ЕС в скором будущем станет наиболее динамичной и конкурентоспособной в мире. К исследовательским приоритетам Евросоюза были отнесены направления, отраженные на рис. П.1.

По расходам на научные исследования и конструкторские разработки страны Евросоюза пока уступают США, но европейцы стремятся усилить свои позиции в этих сферах. Одним из показателей происходящих изменений является активизация такой формы интеграции науки и производства, как создание технополисов. Действуют научно-промышленные парки и комплексы (типа биотехнологического и электронного) вокруг Кембриджа (в последние годы здесь возникло более 200 новых компаний и фирм), комплекс Sophie-Antipolice около Ниццы, Isarvalley около Мюнхена (назван по аналогии с Silicon Valley — Силиконовой долиной в Калифорнии). Научно-промышленные парки способствуют развитию новейших отраслей и высоких технологий. В ЕС сосредоточена примерно четверть мировой промышленности. Эта доля меняется в зависимости от конкретной отрасли. Промышленность государств-членов в силу открытости их экономик подвергается значительному конкурентному давлению со стороны внешнего мира; взамен внешние партнеры предоставляют Евросоюзу немало возможностей для развития.



Рис. II.1. Основные исследовательские приоритеты Евросоюза

Главные торговые партнеры ЕС — страны Северной Америки, они формируют 30% экспорта и 20% импорта ЕС, и Азии — 22% его экспорта и 46% импорта. С завершением формирования единого внутреннего рынка страны ЕС стали еще более полезными друг для друга. Из 44% мирового экспорта промышленных товаров ЕС — 30% приходится на торговлю внутри группировки. Лиссабонские цели, провозглашенные в 2000 г., а именно необходимость обеспечения экономического и технологического лидерства, способность справляться с рисками глобализации и интенсивной международной конкуренцией, особенно со стороны Китая и Индии, неуклонное наращивание производительности труда, квалификации и общей численности занятых, побудили Европейский союз к формулировке очередных

задач промышленной политики. Основы для проведения новой промышленной политики были изложены в Сообщении Европейской комиссии от 5 октября 2005 г., озаглавленном «За более комплексный подход к промышленной политике в рамках Лиссабонской стратегии ЕС». Следует иметь в виду, что инициативы в рамках промышленной политики ЕС, как правило, носят характер дополнений по отношению к тем усилиям, которые предпринимаются на индивидуальной основе государствами-членами в поддержку сильной промышленной базы. Промышленная политика ЕС складывается как из специфических решений, учитывающих особенности развития различных секторов, так и из синтетических решений и решений, принимаемых в рамках других направлений общей политики ЕС. Все они имеют такую же субсидиарную основу. Однако важно отметить, что многие нормы ЕС главенствуют над нормами, принимаемыми на национальном уровне; в частности, это нормы, регулирующие единый внутренний рынок (ЕВР), и нормы в рамках конкурентной политики ЕС. С конца 2005 г. в рамках промышленной политики ЕС реализуется 5 категорий инициатив с целью решения общих для промышленных групп задач и поддержки инноваций (рис. 2.2). Помимо них следует отметить крупные секторальные инициативы: • принятие регламента REACH (о регистрации, оценке, разрешении и ограничении химических веществ на пространстве единого рынка ЕС и учреждении Европейского химического агентства), создание Группы высокого уровня по химической промышленности и Фармацевтического форума; • принятие директив в сфере оборонного госзаказа и создание Группы высокого уровня по оборонной промышленности; • инициативы по развитию космической индустрии и создание Совета по космосу.

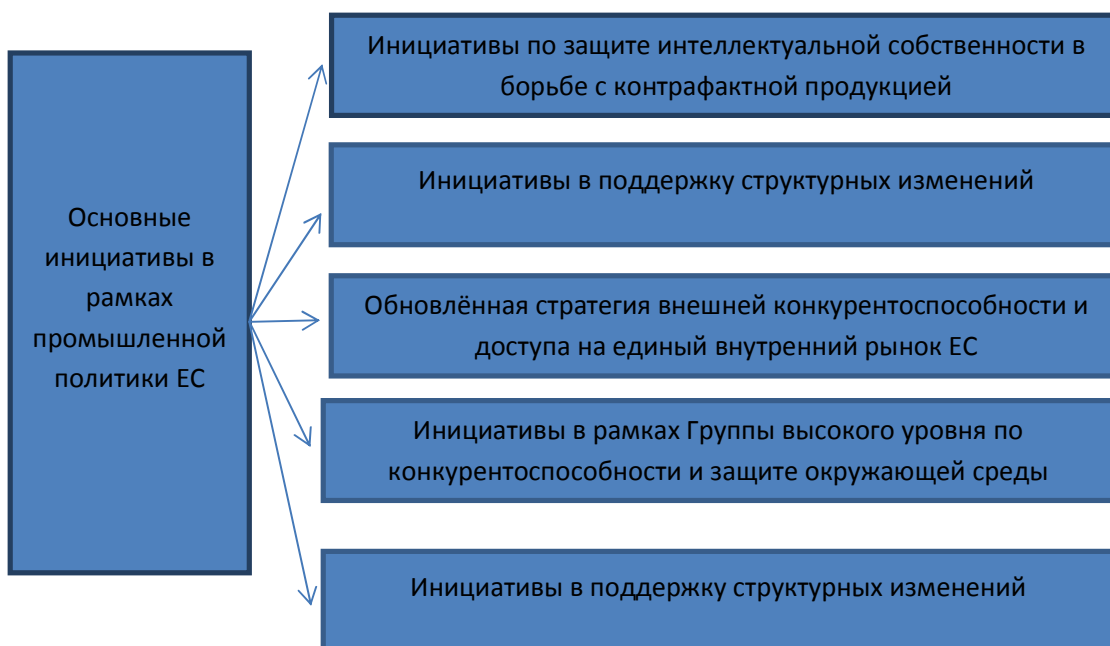


Рис. II.2. Важнейшие инициативы в рамках промышленной политики ЕС

В штате Генерального директората Европейской комиссии, ответственного за промышленность, предпринимательство и проведение промышленной политики, насчитывается более тысячи человек. Ежегодные расходы общего бюджета ЕС на содержание данного подразделения ЕК составляют 500 млн евро. По словам его руководителя Гюнтера Ферхойгена, главная цель промышленной политики на уровне ЕС по-прежнему заключается в том, чтобы обеспечить условия для развития промышленности, а именно нормативно-правовую базу для предпринимательства, особенно малого и среднего, содействие инновациям и инвестициям. К этой цели добавляются цели повышения энергоэффективности производства, сокращения выбросов парниковых газов по меньшей мере на 20% к 2020 г. и внедрения возобновляемых источников энергии. Значительную роль в решении этих целей ЕК отводит европейским органам стандартизации, продвижению марки

соответствия и «эколейбла», развитию принципа финансовой обусловленности в региональной политике и деятельности Структурных фондов и Фонда сплочения, изучению энергосберегающих и инновационных производственных методов в рамках 7-й Рамочной программы научных исследований. Центральное место в европейской промышленности занимает «авангардная тройка»: топливно-энергетический комплекс (ТЭК), машиностроение и химия. В XIX в. и в течение значительной части XX столетия в странах Европы в структуре потребления топлива и энергии преобладал уголь - на его долю приходилось примерно 90% всего использовавшегося топлива и энергии. Но уже в 30-х гг. XX в. стала быстро расти доля нефти и нефтепродуктов. После окончания Второй мировой войны потребление нефти вышло на первое место. Хотя в условиях энергетического кризиса 70–80-х гг., когда цены на нефть выросли в 15–20 раз, рост потребления нефтепродуктов замедлился, в 90-е гг. удельный вес нефти в мировом потреблении первичных энергоресурсов составлял около 40%. В то же время резко увеличилось использование природного газа, который обеспечивает сегодня около 24% всего европейского энергопотребления. Сохраняется и использование угля — на его долю приходится около 32% потребления энергоресурсов.

Нефтяное и газовое хозяйство. После того как в некоторых странах Западной Европы были обнаружены запасы нефти и природного газа, эти страны увеличили собственное производство топлива. Разработка значительных месторождений нефти и природного газа на шельфе Северного моря позволила Великобритании ежегодно добывать 150 млн т нефти и свыше 96 млрд м³ природного газа, что не только удовлетворило внутренние запросы, но и дало возможность экспортировать топливо (4,2% мирового экспорта нефти). Недавно обнаружены запасы газа в Нидерландах. Крупными разведанными запасами нефти (более 1,9 млрд т) и газа (1,7 млрд м³) обладает Норвегия. Нефть и газ

обеспечивают примерно четвертую часть ВВП страны и около 50% всех доходов от экспорта. Но, несмотря на активное развитие ТЭК, в Западной Европе не хватает собственных источников энергии. Страны Евросоюза продолжают закупать нефть, нефтепродукты и природный газ. Основную часть топливного импорта обеспечивают Россия (около трети всего потребляемого в ЕС газа) и страны Среднего и Ближнего Востока. Топливо-энергетический комплекс оказывает огромное влияние на развитие и размещение производства. В последние десятилетия в ТЭК увеличивается доля частного корпоративного капитала. Этому способствуют многочисленные слияния и поглощения крупных компаний. В результате возникают такие гиганты, как английская нефтегазовая компания British Petroleum (BP) с участием американского и российского капитала, альянс англо-голландской компании Royal Dutch-Shell с некоторыми другими компаниями, французский нефтегазовый комплекс Total с участием бельгийского капитала. По оценкам российских специалистов, структуру потребления топливно-энергетических ресурсов в мире можно представить следующим образом (табл. II.1.).

Таблица II.1.

Структура потребления топливно-энергетических ресурсов в мире

Энергоресурсы	Доля использования	
	2000 г.	2050 г. (прогноз)
Нефть	32	19
Уголь	28	33
Газ	16	20
Гидроресурсы	6	7
Атомная энергия	5	5
Биомасса	13	16

В Западной Европе традиционная электроэнергетика (тепловые и гидравлические станции) принадлежит к числу быстро развивающихся отраслей. Такие страны, как Германия, Франция, Великобритания, Италия, являются крупнейшими в мире производителями электроэнергии. Но даже по суммарному производству (в 2000 г. — 1,7 трлн кВт·ч) они существенно уступают лидеру мировой электроэнергетики — США (3,8 трлн кВт·ч). Огромное значение для развития ТЭК в Европе имеет атомная энергетика. Инициатором ее развития сразу после окончания Второй мировой войны выступила Франция. Исследования проводились одновременно по двум направлениям: военному и гражданскому. Осуществление военной программы обеспечило Франции создание собственной атомной бомбы и независимых «сил сдерживания», что создало основу для проведения нового внешнеполитического курса страны.

ГЛАВА III. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

III.1. Опыт Европейского Союза

Два десятилетия тому назад, когда говорили о конкурентоспособности, то подразумевали, прежде всего, конкурентоспособность продукции, фирмы, отрасли или страны. В настоящее время, если исследуются проблемы международной конкурентоспособности, то все в большей мере приходится сопоставлять регионы или региональные организации. В случае, когда сравнительный анализ, так или иначе, относится к Европе, то, прежде всего, имеют в виду конкурентоспособность ЕС как объединения. Несмотря на сохраняющееся значительное своеобразие страновых моделей, постепенно происходит формирование общей модели социально-экономического развития в рамках Европейского союза. Именно на этом пространстве возникают механизмы и институциональные формы, которые действительно для всех стран-участниц. Это не просто общие принципы или однородные, возникшие на одинаковой культурно-исторической почве элементы, а целенаправленно создаваемая система правил – взаимосвязанный европейский экономический, социальный, политический и правовой порядок. Внутри этой системы создаются единые условия предпринимательской деятельности и единые правила, обеспечивающие конкурентную среду внутреннего европейского рынка. Общая политика содействия конкуренции, строящаяся с учетом как германской, так и французской антикартельной политики, должна в значительной мере способствовать дальнейшей гомогенизации европейского экономического пространства. Формируемую модель точнее характеризовать как общую, а не единую. Это означает сохранение на едином европейском

пространстве разнообразия и специфики стран и регионов: иными словами, в общей модели не происходит полной унификации. Значение регионов при этом возрастает, в том числе и за счет усиления принципа субсидиарности при распределении управленческих полномочий. Политическая и экономическая организация европейского пространства приобретет характер федеративного устройства. В результате достаточно продолжительной эволюции общей модели свойства основных институтов и механизмов будут меняться и становиться все более едиными для стран-участниц, хотя в обозримой перспективе страновое своеобразие все же сохранится. Между тем, специалисты, составляющие показатели международной конкурентоспособности редко рассчитывают конкурентоспособность ЕС как объединения и публикуют данные лишь по отдельным странам ЕС. Такой подход не вполне отвечает задачам современных сопоставлений конкурентоспособности и не дает полного представления о роли и месте ЕС в мировой экономике. Осуществляя международные сравнения, учитывать позиции ЕС именно как союза просто необходимо. ЕС проводит единую внешнеторговую политику и, следовательно, товары стран ЕС, конкурируя на международных рынках, имеют общую коммунитарную компоненту в своей основе. Кроме того, в ЕС есть общий бюджет, единая валюта, общая промышленная, научно-техническая, структурная, аграрная и многие другие направления политики. Если принять это во внимание, то станет очевидным, что конкурентоспособность продукции ЕС не будет эквивалентна среднеарифметической конкурентоспособности продукции стран, входящих в его состав. Она, по моему мнению, будет существенно выше. Уже хотя бы потому, что страны ЕС опираются на коллективную силу объединения. Хотя бы потому, что эффективность механизмов ЕС и возможности поддержки тех или иных отраслей в ЕС существенно больше, чем у отдельных стран. Кроме того, о конкурентоспособности именно ЕС как объединения правомерно и

познавательно говорить, поскольку ЕС проводит общую для стран членов политику, направленную на повышение конкурентоспособности объединения как таковой. Повышение конкурентоспособности - одна из основных задач Европейского союза текущего десятилетия. На саммите ЕС в г. Лиссабон (Португалия) в марте 2000 года лидеры стран- участниц объединения приняли амбициозную экономическую программу, главной целью которой являлось «создание к 2010 году наиболее конкурентоспособной и динамичной экономики в мире, основанной на передовых знаниях...». В первую очередь, страны ЕС ставили задачу преодолеть отставание от США по основным параметрам экономического развития. Программа была рассчитана на десятилетие. Выдвинутые на саммите задачи, сведенные в единую программу, сразу окрестили «Лиссабонским процессом» и стали еще называть по городу, в котором проходил саммит, Лиссабонской программой. Основными направлениями программы, на которых, по мнению лидеров ЕС, необходимо было сосредоточить усилия для улучшения конкурентных позиций объединения, стали: создание информационного общества и стимулирование инновационных процессов в экономике; завершение формирования действительно единого рынка; повышение эффективности и интегрированности финансовых рынков; создание благоприятного для развития предпринимательства климата; формирование общего европейского пространства НИОКР; проведение социальной политики, направленной на экономический рост; обеспечение экономического роста, не вступая в противоречие с задачей сохранения окружающей среды. Лиссабонская программа показывает приоритеты стратегии объединения являющегося одним из лидеров мировой экономики и, следовательно, его опыт повышения конкурентоспособности представляет несомненный интерес.

Прежде всего, страны ЕС исходили из того, что они не смогут успешно конкурировать на международных рынках, если основу экспортируемой ими продукции будут составлять низко- технологичные товары традиционных отраслей экономики. Положение в Европе, по сравнению с США, чем-то похоже на положение России по отношению к экономике развитых западных стран. ЕС обладает значительным отрядом квалифицированной рабочей силы и большим научным потенциалом. Следовательно, способность генерировать новые идеи в ЕС весьма высока. Однако, что касается коммерциализации этих идей, в особенности с выходом на международные рынки, страны ЕС существенно отстают от США, за некоторыми исключениями вроде мобильных телефонов или продукции фармацевтической отрасли. Если принять во внимание к тому же существенное отставание предпринимателей ЕС по уровню расходов на новые научные исследования и разработки, то общее отставание Европы от США и Японии выглядит неизбежным до тех пор, пока ЕС не изменит ситуацию с расходами и коммерциализацией. Важным инструментом преодоления отставания ЕС считает формирование информационного общества. Для этого предполагается повысить уровень информатизации школ, общественных учреждений и частных лиц. В ЕС был принят Комиссией ЕС и реализуется уже второй план действий по формированию Интернет Европы и стимулированию использования населением и бизнесом новых информационных технологий. План достаточно успешно реализуется. По данным Комиссии, количество частных домов и квартир, подключенных к Интернету, удвоилось за период с 2000 по 2003 годы и составило 47% всех жилищ. Это меньше, чем в США (54%), но вполне сопоставимо. Конечно, уровень по странам ЕС существенно различается. В Скандинавии он более высокий. Так, в Швеции и Дании 64% населения имеют у себя дома доступ к Интернету. А в Исландии этот показатель вообще составляет 69%. ЕС

стремится внедрить в повседневную жизнь и другие передовые технологии, которые повышали бы общую информированность населения, стимулировали инициативу и предпринимательство. Среди таких технологий, в частности, упоминаются мобильные телефоны нового третьего поколения. Однако и на этом направлении преодолеть отставание от США пока не удастся. Согласно расчетам, подготовленным как Международным экономическим форумом, так и ООН, США продолжают лидировать по показателям использования новых информационных технологий. ЕС также отстает от США по объемам финансирования расходов на поддержку информационных технологий. Средний для стран ЕС уровень таких расходов составлял 3,3% ВВП в 2000 году и даже несколько снизился в 2002 и 2003 годах, составив 3,0% ВВП. В те же годы в США он, хоть и немного, но повысился - с 3,5% до 3,6%. Как и на других направлениях, в ЕС есть страны опережающие США. По уровню расходов на информационные технологии – это Швеция - 4,4% и Великобритания - 4,0% ВВП. Но в целом по ЕС такого опережения добиться не удастся. А с приходом новых стран в ЕС улучшение этих параметров станет еще более труднодостижимым.

Другая задача ЕС – формирование единого внутреннего рынка, казалось, уже была выполнена еще до введения единой валюты евро. Однако – это в теории, на практике между странами ЕС все еще остаются барьеры для перемещения факторов производства. На Лиссабонской встрече особое внимание было уделено достижению действительно единого рынка в таких отраслях как средства дальней связи (телекоммуникации), энергетика и финансовые услуги. В целом усилия ЕС по либерализации телекоммуникационного рынка были успешны. Возросшая конкуренция привела к снижению тарифов на услуги телефонной связи. За пять последних лет их стоимость для населения и предприятий разных стран ЕС в среднем

снизилась на 15 – 25%. Однако, по мнению Комиссии ЕС, далеко не все преграды свободной конкуренции устранены, и доля государственных или бывших государственных компаний на рынке многих стран ЕС остается непомерно высокой. Например, «Бритиш Телеком» в Великобритании контролирует 52% рынка. А в Греции одним провайдером контролируется 95% рынка. Наименее либерализован рынок местных соединений. Стоимость местных звонков в ЕС на небольшие расстояния остается в четыре раза выше, чем в США. Комиссия ЕС использует свои полномочия в рамках законодательства ЕС о свободной конкуренции и открывает дела против нарушителей. В конце 2003 - начале 2004 года Комиссией были возбуждены процедуры о нарушениях против семи стран. С возрастанием конкуренции связываются надежды на дальнейшее снижение тарифов на услуги телефонной связи и, особенно на тарифы по подключению к Интернету. В отличие от рынка телекоммуникаций, либерализация другого ключевого для конкурентоспособности сектора - энергетического, проходит медленно. В ноябре 2002 года правительствам стран ЕС удалось договориться о постепенном снятии ограничений на рынке поставок электроэнергии до июля 2004 года для промышленных пользователей и до июля 2007 года для широкого круга потребителей. В результате, к началу 2004 года цены на электроэнергию в ЕС для промышленных нужд были на 15% ниже наименьшего значения за десятилетие, а для населения - на 10%. Даже если не принимать во внимание неудовлетворенность итогами либерализации рынка со стороны руководящих органов ЕС, то, - используя терминологию рекламных роликов, - уже можно «почувствовать разницу». В богатой энергетическими ресурсами России тарифы монополистов лезут исключительно вверх. И хотя цены на газ в странах ЕС также идут вверх, следуя за ростом мировых цен, тем не менее, на наиболее

открытых рынках, – как в Великобритании, - рост не столь значителен и составил 7% по поставкам населению за десятилетие.

Следующим шагом по либерализации рынка после электроэнергетики и газа станет открытие рынков водоснабжения. Оборот этого рынка составляет 80 млрд. евро ежегодно, что превышает стоимостные объемы такого емкого рынка как поставки газа. Различия между странами в тарифах весьма значительны. Так, в Берлине услуги водоснабжения в 7 раз дороже, чем в Риме. Следовательно, результаты либерализации почувствуют как массовый потребитель, так и предприниматели, что должно способствовать снижению издержек производства. Кроме того, предполагается продолжить формирование единого транспортного пространства. Это касается, прежде всего, железнодорожного транспорта. Европейский Парламент предлагал полную либерализацию к 2008 году, но пока многие страны выступают за плавный переход, чтобы национальные перевозчики могли лучше подготовиться к новым условиям. Другое направление формирования единого транспортного пространства – авиационные перевозки. Предложения Комиссии ЕС по созданию единого рынка авиаперевозок стран ЕС – «открытое небо» - пока еще не реализованы в полном объеме. Однако инициативы Комиссии уже идут дальше и направлены на трансатлантические полеты. Комиссия получила мандат стран-членов ЕС на ведение переговоров с США, исходя из интересов всего объединения в целом, а не только отдельных стран входящих в него. Особым по своему значению пунктом, среди других мер по ликвидации барьеров для перемещения факторов производства на пространстве ЕС, стоит задача сформировать единый рынок услуг. Среди них первостепенное внимание уделяется созданию единого рынка финансовых услуг. Для достижения этой цели Комиссия ЕС осуществляет реализацию специального Плана действий, включающего 42 различных меры, направленных на формирование реального

рынка финансовых услуг к 2005 году. Почти на всех предложенных направлениях достигнуты договоренности между странами, включая проблемное направление инвестиционных услуг. Либерализации экономического пространства и отмене барьеров в торговле отводится большая роль, так как эти меры усиливают конкуренцию, приводят к снижению издержек производства для производителей и цен для потребителей и, в конечном итоге, способствуют укреплению конкурентных позиций ЕС в целом. Создание благоприятного для развития предпринимательства климата. Появление новых динамичных фирм и развитие предпринимательской инициативы – ключевые аспекты повышения конкурентоспособности. Кто как не сами фирмы будет в конечном итоге производить ту продукцию, которая будет находить сбыт даже в условиях обостряющейся конкуренции на мировых рынках. Европейцы в среднем считаются менее склонными к открытию нового дела или выпуску новой продукции, особенно если они несут при этом возможные финансовые риски. Европа – оплот стабильности, благосостояния и ... консерватизма. Если все и так хорошо – «зачем рисковать и придумывать что-то новое?». Но без постоянного совершенствования предпринимательства, без освоения новых производств можно быстро потерять конкурентные преимущества и уступить свое место в борьбе за быстро меняющиеся рынки. По результатам опросов, проводимых статистической службой ЕС «Евробарометром», почти половина экономически активного населения стран ЕС хотела бы открыть свое собственное дело, но только 17% предприняло хоть какие-то действия для достижения этой цели. По данным Комиссии ЕС, предпринимательством занимается вдвое меньше европейцев, чем американцев. Органы ЕС подвергаются частой критике со стороны деловых кругов за то, что они не в достаточной степени стимулируют развитие предпринимательства на территории объединения, законодательство слишком сложно и запутанно,

бюрократические препоны слишком высоки, система регулирования не достаточно гибка. В этом отношении направление и характер критики весьма похожи на критику деловым миром Российского правительства, с той лишь принципиальной разницей что сама ситуация по сути качественно отличается. Пытаясь улучшить климат для бизнеса, в феврале 2004 года Комиссия ЕС предложила план действий по развитию предпринимательства в ЕС. Усилия предполагается сосредоточить на пяти главных направлениях: поощрение населения отрывать новый бизнес; совершенствовать систему образования таким образом, чтобы прививать навыки предпринимательства уже на начальных стадиях обучения; создавать условия для развития предпринимательства, путем сведения к минимуму рисков банкротства; разрабатывать схемы льготного финансирования бизнеса; совершенствовать законодательную базу и снижать административные барьеры. При Европейском инвестиционном банке существует Европейский инвестиционный фонд специально для финансирования рискованных операций. Особое внимание отводится предоставлению финансирования и гарантий для начинающих предпринимателей и микро предприятий с количеством занятых менее 10 человек. За последние семь лет около 125000 малых предприятий получили такого рода помощь. Это еще раз подчеркивает важность развития малого предпринимательства для любой экономики. Особенно интересно отметить, что развитию малого предпринимательства отводится такое важное место в программе повышения конкурентоспособности ЕС. Эффективность, мобильность, оперативность, низкие издержки малого бизнеса являются существенной составляющей общей эффективности и конкурентоспособности экономики. Однако и здесь отставание от США сохраняется. В зависимости от года, использование венчурного капитала в инвестиционном процессе в США в 2- 3, а иногда и в четыре раза выше, чем в ЕС. Особое внимание обращается на

необходимость снижения зарегулированности экономики и борьбу с административными барьерами. Бизнес считает это одним из главных препятствий для роста и развития. По оценкам Комиссии ЕС, предприниматели теряют до 50 млрд. евро ежегодно, под грузом неказистого государственного регулирования экономики. Группа независимых экспертов, собравшаяся в рамках комитета Манделкерна, предложила сократить объем выпускаемого в ЕС законодательства на 40% к 2005 году. На саммите ЕС в Барселоне в марте 2002 года лидеры стран ЕС одобрили предложения Комитета. Комиссия ЕС, в свою очередь, поставила цель сократить на 1/3 свод основных законодательных норм для бизнеса и существенно упростить их, чтобы сделать доступными широкому кругу граждан.

Формирование общего европейского пространства НИОКР. В 1999 году доля расходов в ЕС на научные исследования и опытно-конструкторские разработки составила 1,92% ВВП. В 2002 году она незначительно увеличилась и достигла 1,99%. Эти показатели существенно ниже показателей США и Японии – главных конкурентов ЕС на международных рынках. В США доля этих расходов в том же 2002 году составила 2,67%, а в Японии еще выше – 3,06% ВВП. Другая важная задача повышения эффективности – объединение научных потенциалов стран ЕС. ЕС стимулирует совместные разработки исследователей из разных стран. Комиссия ЕС предложила формировать «технологические платформы» как банки обмена передовыми разработками ученых стран Союза. Значимым событием станет соглашение об общем европейском патенте, что защитит права изобретателей и избавит их от необходимости регистрировать свои изобретения во всех национальных бюро стран ЕС.

Занятость в ЕС рассматривается как средство поддержания стабильности экономики и оздоровления государственных финансов в долгосрочном плане. Поэтому одной из основных задач Лиссабонской программы стало достижение

уровня 70% занятости работоспособного населения к 2010 году. Это примерно тот уровень, на котором в настоящее время находятся США. В ЕС этот показатель находится на отметке вокруг 64% и сокращения разрыва с США пока не происходит. Особое внимание на саммите в Лиссабоне обращалось на связь между образованием квалификацией рабочей силы и конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Поэтому повышению квалификации и навыков занятых отведено отдельное место в Программе. По оценкам Комиссии ЕС, увеличение на один год средней продолжительности вовлечения населения в образовательный процесс приводит к повышению производительности труда на 4-9 процентных пункта. ЕС поставило задачу сократить к 2010 году вдвое количество молодежи, имеющей только начальное образование. По замыслу, это должно привести к сокращению безработицы, повышению квалификации и, в конечном итоге, к росту производительности труда и конкурентоспособности. Среди наиболее острых и деликатных проблем этого раздела – проблема старения населения и увеличения пенсионных и прочих выплат населению, что ложится тяжелым бременем на экономику. Задачи повышения конкурентоспособности экономики вступают в определенном смысле в противоречие с задачами сохранения высокого уровня социальной защищенности населения. Одним из путей преодоления этого противоречия, руководители ЕС считают увеличение степени вовлечения в трудовую деятельность лиц достигших пенсионного возраста, но сохранивших трудоспособность. Предполагается, что политика ЕС будет направлена на то, чтобы с 2010 года 50% людей пожилого возраста из этой категории стали в той или иной степени заниматься трудовой деятельностью в различных сферах экономики. Проблемы аналогичного характера возникают, например, в сфере экологии, когда политика выделения дополнительных расходов на ее сохранение вступает в противоречие с задачами обеспечения быстрых темпов

экономического роста. В данном случае страны, не заботящиеся об экологии в должной мере, получают конкурентные преимущества. Но сколь продуманна такая политика с точки зрения долгосрочных интересов такой страны и ее населения - выходит за рамки чисто экономического анализа. Весьма интересно, что ЕС ставит среди своих приоритетов задачу привить населению культуру «обучения в течение всей жизни». Вполне логично, что при увеличении продолжительности жизни и продлении трудоспособного периода, задача более активного привлечения к работе лиц пожилого возраста не может решаться без адекватной переподготовки этих людей. В противном случае, их методы работы очень быстро перестанут соответствовать быстро меняющимся условиям и характеру современного труда. Характерно, что для выполнения всех этих задач в ЕС отмечается острая нехватка преподавателей и учителей соответствующей квалификации. По оценкам Комиссии ЕС, только в 15 странах ЕС потребуется к 2015 году взять дополнительно на работу один миллион новых учителей для решения выявленных проблем.

Успехи в реализации Программы. Если рассматривать отдельные отрасли или отдельные страны ЕС, а не объединение в целом, то некоторые из них добились впечатляющих успехов. Это касается, прежде всего, скандинавских стран. Они занимают лидирующие позиции в международных рейтингах конкурентоспособности и их достижения в выполнении задач Лиссабонского процесса также значительны. В соответствии с показателями международной конкурентоспособности, которые рассчитываются ежегодно Международным экономическим форумом, Швейцария является лидером второй год подряд. Второе, третье и четвертое места, занимают соответственно Сингапур, США, Финляндия и Германия. Швеция и Дания.

Раз уж мы говорим о позитивном опыте повышения конкурентоспособности, то, видимо, нельзя оставить без внимания и

негативные примеры. В их число попала Италия. По классификации, составленной Международным экономическим форумом, по уровню конкурентоспособности Италия скатилась с 33 места в 2002 году до 46-ого в 2013 году, что является не только самым низким показателем из всех 15 стран ЕС, но и уступает всем прибалтийским государствам, а также Словении, Чехии и Венгрии.

Проблемы реализации Лиссабонской программы. Если рассматривать ЕС в целом, то объединению не удалось добиться успехов на пути преодоления отставания от основных конкурентов – США и Японии. Главная задача – сокращение разрыва, не говоря уже об опережении, остается нереализованной. По оценкам Комиссии ЕС, Программа должна была бы обеспечить дополнительное повышение темпов экономического роста ЕС ежегодно на 0,75 % в течение всех десяти лет и способствовать укреплению конкурентных позиций ЕС, прежде всего по отношению к США. Однако по темпам экономического роста ЕС существенно отставало от США в эти четыре года. Среднегодовые темпы прироста экономики за весь период реализации Программы были почти в два раза ниже, чем в США. Как показывают данные о ходе выполнения Программы, показатели ЕС в среднем по всем параметрам Лиссабонской программы, за исключением социального измерения, были хуже, чем у США. В соответствии с упоминавшимся выше индексом международной конкурентоспособности, из всех стран ЕС только Швейцария, Финляндия, Германия, Швеция, Нидерланды и Великобритания устойчиво занимают места в первой десятке стран с наиболее высокими показателями. США находятся на пятом месте, а Япония - на девятом. Следовательно, ЕС в целом продолжает существенно уступать своим основным конкурентам в соперничестве за лидирующие позиции. Житель США в среднем оставался в 2003 году примерно на 40% богаче среднестатистического жителя ЕС. По истечении четырех лет

реализации Программы, можно констатировать, что пока основные ее задачи не были выполнены. По признанию Комиссии ЕС, сделанном в специальном докладе для Совета ЕС, Евросоюз не имеет шансов преодолеть экономическое отставание от США, к концу десятилетия, как это было намечено в Лиссабоне. Вопрос о выполнении программы был включен в повестку дня сессии Европейского совета, состоявшейся в Брюсселе 26 марта 2004 года. Однако и на этой встрече оптимизма было не много. На сессии было признано, что цели, намеченные в Лиссабоне «скорее всего, реализовать не удастся». Однако страны ЕС не собираются отказываться совсем от реализации Программы. Скорее речь идет о поиске новых путей в новых условиях. Мнения по тому, как выхолить из сложившегося положения разделились. Например, некоторые страны предлагают сократить бюджетные расходы, что позволило бы снизить бюджетные дефициты и не выходить за рамки установленных Пактом стабильности предельных отклонений и способствовало бы оздоровлению экономической ситуации в целом. Такую позицию занимают Ирландия, Дания, Люксембург. Другие участники ЕС, - например, Франция и Германия, - напротив, выступают за увеличение бюджетных расходов, прежде всего на научные исследования и разработки. Это, по их мнению, усилит конкурентные позиции и, будет стимулировать экономический рост. Многие сходятся в том, что ЕС не смогло пока найти ключевую область, развитие которой стало бы масштабной и значимой задачей для всех и объединило бы все страны в выполнении ориентиров повышения конкурентоспособности ЕС в целом, а не отдельных его стран или отраслей. Следует также принять во внимание, что на конкурентоспособность продукции ЕС прямо или косвенно оказывают влияние многие другие факторы, которые в Лиссабонской программе даже не рассматривались. Так, в Программе важное внимание отводилось процессу либерализации рынков и отмене ограничений на пути перемещения факторов

производства. Всего предполагается инвестировать около 76 млрд. евро. Очевидно, что развитие инфраструктуры и новых технологий внутри ЕС ведет в долгосрочной перспективе к укреплению конкурентных позиций входящих в него стран. Правда, выполнение многих масштабных проектов с участием нескольких стран ЕС, как правило, растягивается во времени. Так, из 16 крупных проектов по созданию «транс - европейских сетей», заявленных десятилетие назад на сумму в 400 млрд. евро, только три завершены к настоящему времени. Или, взять набившее оскомину субсидирование продукции сельского хозяйства ЕС. Крупные дотации фермерам ЕС обеспечивают им преимущества в конкурентной борьбе за рынки сбыта и противоречат принципам свободной торговли и справедливой конкуренции, провозглашаемым самими лидерами стран ЕС. И хотя реформа аграрной политики стоит в повестке дня ЕС, тем не менее, помощь продолжает оставаться значительной. Поддержка других отраслей и регионов из растущего бюджета ЕС селективна и весьма эффективна, поскольку строится исходя из интересов всего объединения, а возможности выделения средств существенно превышают возможности отдельно взятых стран. Все это способствует повышению конкурентного статуса ЕС. Вопрос о государственной поддержке выборочных предприятий или отраслей весьма болезненно воспринимается в конкурирующих странах. Естественно, что предприятия, получающие такую поддержку, окажутся в преимущественном положении на рынке, но сколько справедливо это будет с точки зрения правил конкуренции? В этом отношении законодательство ЕС во многих его аспектах направлено на выравнивание условий конкуренции на едином экономическом пространстве. Все страны-члены ЕС подтверждают свою приверженность идее сокращения государственных дотаций промышленности. Тем не менее, они продолжают оказывать поддержку своим отраслям. Новым явлением для стран ЕС после

введения единой валюты евро становится большая степень координации основных параметров макроэкономической политики. Например, принятый в ЕС Пакт стабильности, о четком выполнении условий которого в последнее время в ЕС идут ожесточенные споры, в определенном смысле накладывает ограничения на национальные средства поддержки отраслей, поскольку устанавливает предельные ограничения на дефициты бюджетов стран Союза. Не случайно именно Германия, которая считается страной с наибольшими объемами государственного субсидирования своих отраслей среди развитых стран мира, оказалась в числе первых стран, нарушивших условия Пакта стабильности ЕС и превысивших предельные значения дефицита бюджета. В этом плане, более активная координация основных параметров экономической политики стран ЕС и строгое выполнение всеми странами требований Пакта стабильности должно привести в конечном итоге к выравниванию условий конкуренции для фирм этих стран. Выравнивание условий конкуренции на всем экономическом пространстве внутри ЕС, в свою очередь, должно транслироваться на усиление международных позиций окрепших во внутренней конкурентной борьбе фирм ЕС и объединения в целом. Несмотря на комплексный подход к проблеме повышения конкурентоспособности в Лиссабонской программе, тем не менее, многие факторы вообще не были приняты во внимание. К числу таких факторов можно отнести движение курса евро. Между тем, именно рост курса единой валюты евро по отношению к большинству валют мира и, прежде всего, по отношению к доллару США, оказывал существенное влияние на конкурентоспособность продукции ЕС в текущем десятилетии, понижая ее ценовую привлекательность. Несмотря на такую неблагоприятную, с точки зрения конкурентоспособности, тенденцию в еврозоне не произошло ухудшения показателей развития торговли в той степени, в какой это можно было ожидать под воздействием курсовой

динамики. По данным статистического бюро ЕС «Евростат», в течение 2003 года во внешней торговле стран еврозоны было зарегистрировано положительное сальдо в 72,7 млрд. евро. Оно, правда, уменьшилось, по сравнению с 2002 годом. Тогда оно составляло 98,9 млрд. Но все же, превышение экспорта над импортом продолжает оставаться внушительным. Интересно отметить, что если добавить к странам еврозоны страны ЕС, не перешедшие на евро, и взять все 15 стран ЕС, то их внешняя торговля в 2003 году была сведена с дефицитом в 11,5 млрд. евро, по сравнению с положительным сальдо предшествующего года в 7,9 млрд. евро. В обеих зонах изменения происходили за счет сокращения экспорта. И все же, они, по всей видимости, могли бы быть еще значительно в отсутствие других компенсационных мер. Думается, именно этим объясняется отсутствие в течение длительного времени (на протяжении 2001-2003 годов) серьезной обеспокоенности в ЕС по поводу роста курса евро и довольно вялые действия руководства ЕС по стабилизации курсовых колебаний евро по отношению к доллару на международной арене. Если анализировать результаты развития ЕС с точки зрения движения курсов валют, то в отсутствие Лиссабонской программы конкурентные позиции ЕС, по сравнению с США, скорее всего, должны были бы ослабнуть, а не укрепиться. В этом смысле, можно говорить о позитивных итогах Лиссабонского процесса. В результате проведенной политики, хотя и не произошло усиления позиций по отношению к США, но зато и не произошло их ослабления на неблагоприятном для конкурентоспособности продукции ЕС фоне курсовых колебаний. Еще один взгляд на конкурентоспособность. Некоторые исследователи рассматривают перспективы конкурентоспособности экономики в упрощенном виде - с точки зрения ее привлекательности для иностранного инвестора. В этом случае можно не трудиться над скрупулезным анализом происходящего внутри экономики

региона. Объем инвестиций показывает, сколь перспективна экономика. По этой логике, – чем больше иностранных инвестиций поступает в страну или регион, тем больше будут объемы производства, торговли, занятость населения. Все это повлияет на конкурентоспособность. В период формирования ЕС торговля считалась главным двигателем интеграции. К середине 1980-х годов общепризнанной стала точка зрения, что иностранные инвестиции стали главным показателем будущего процветания в мировой экономике. Привлечение инвестиций стало стратегической целью ЕС и инструментом макроэкономической политики. Доля ЕС в общемировом текущем размещении прямых международных иностранных инвестиций (с учетом движения капитала между самими странами ЕС) возросла с 28% в 1982-87 годах до 42% в 1988-90 годах и достигла пика в 44% от всего потока в 1991-1993 годах. В последующем она несколько снизилась, но все равно ЕС притягивал 30-40% общемирового потока инвестиций во второй половине 1990-х годов. Для сопоставления – доля США снизилась с 40% в 1982-87 годах до 10-20% в зависимости от года в течение 1990-х годов. К концу 1990-х годов сумма накопленных прямых иностранных инвестиций в странах ЕС превысила 50% от всех накопленных иностранных инвестиций экономически развитых стран мира и достигла почти 40% общемировых значений. С этой точки зрения, дела в ЕС, вроде бы обстоят неплохо. Однако все же принципиальное значение имеет структура капиталовложений, какая доля направляется в передовые отрасли, определяющие исход конкурентной борьбы за освоение наиболее передовых достижений НТП. А в этом отношении, как уже было показано, ЕС пока отстает от США.

Расширение ЕС и задача повышения конкурентоспособности. Интересным представляется вопрос о том, как повлияет расширение ЕС на его конкурентные позиции. С одной стороны, большинство присоединившихся

стран существенно уступают по многим показателям уровня экономического развития большинству из стран объединения в составе 15-ти участников. Это означает, что средние показатели экономического развития и конкурентоспособности снизятся. К тому же, потребуются выделение значительных средств из бюджета ЕС на помощь этим странам в преодолении их отставания на наиболее важных направлениях. Это, в свою очередь, отвлечет финансы от других неотложных нужд по повышению конкурентоспособности, например, от поддержки научных исследований и разработок. С другой стороны, присоединившиеся страны могут и многое принести для повышения конкурентоспособности ЕС в целом. Единый рынок станет еще большим. Это создаст дополнительные стимулы экономии на масштабах и усиления конкуренции на формирующемся расширяющемся пространстве без границ. А это уже новая база для повышения международной конкурентоспособности. Кроме того, новые страны развиваются темпами в 2-3 раза превышающими показатели старых членов ЕС. Часть этой динамики будет транслирована на ЕС в составе 15-ти. Уже можно отметить тенденцию возрастания доли ЕС 15-ти в импорте стран ЦВЕ. Это означает, что часть потребностей растущей экономики ЦВЕ будет удовлетворено производителями из других стран ЕС. Они к тому же получат преимущество перед производителями остального мира, так как будут действовать в рамках единого рынка, не связанного барьерами и ограничениями.

Или в зять хотя бы появление нового фактора – рабочая сила стран ЦВЕ. Рынок труда в ЕС окажется под воздействием включения большого восточноевропейского сегмента в общеевропейское пространство. В большинстве своем хорошо образованная, квалифицированная, дешевая, сравнительно слабо социально защищенная рабочая сила стран ЦВЕ может сама по себе способствовать снижению издержек производства единицы продукции в ЕС и повышать ее конкурентоспособность. Помимо этого, ее

привлечение из 10-ти новых стран может оказывать косвенное давление в понижающем направлении на совокупную стоимость рабочей силы ЕС 15-ти и, следовательно, сокращать издержки на единицу продукции в ЕС. Помимо этого, некоторые из присоединяющихся стран находятся «в неплохой форме» даже по сравнению с лидерами ЕС с точки зрения конкурентоспособности. Так, Эстония занимает 32-е место в упоминавшемся отчете о состоянии конкурентоспособности Международного экономического форума и обгоняет Испанию. Относительно хорошие показатели имеют также Франция и Люксембург. К тому же показатели конкурентоспособности новых членов ЕС будут улучшаться. Прежде всего, этому будет способствовать усиление конкуренции на рынках новых стран, после того как они стали частью большого единого европейского рынка. Но не последним фактором улучшения их конкурентоспособности станет вовлечение этих стран в процесс достижения ориентиров Лиссабонской программы. Таким образом, и в этом отношении, Лиссабонский процесс будет продолжать оказывать позитивное влияние на конкурентоспособность ЕС как объединения.

ВЫВОДЫ

Для реализации указанных выше приоритетных целей предлагаются следующие средства их осуществления.

- Страны ЕС должны развивать и укреплять свои инновационные стратегии, а так же координировать свои действия в данной области с другими странами членами;

- На европейском уровне необходимо применение системного подхода посредством создания «Совета Конкуренции» (Competitiveness Council), деятельность которого направлена на исследование внешних рынков, осуществление координации политики в области исследований и промышленности;

- Для повышения уровня знаний в области инноваций на уровне стран и всего Европейского союза необходимо проводить статистические исследования;

- Европейская Комиссия планирует организовать учебные программы с целью развития механизмов поддержки инноваций, в которых новым странам ЕС будет уделено особое внимание. Необходимо включить данное направление в существующие направления политики ЕС. Для реализации инновационной стратегии ЕС были предприняты конкретные шаги: ведется работа по оптимальному использованию ресурсов на европейском уровне, в частности, по созданию передовых центров (centres of excellence), которые бы использовали возможности глобальных сетей; координируется деятельность научных и исследовательских организаций на уровне ЕС; проводится политика стимулирования частных инвестиций в области высоких технологий посредством изменения патентного законодательства; унифицируются стандарты качества технологий и обеспечивается гарантия качества; повышается мобильность трудовых ресурсов, оказывается помощь в

трудоустройстве молодежи, обеспечивается равенство прав для мужчин и женщин исследователей; привлекаются лучшие исследователи из других стран (в частности из стран, отстающих в своем развитии); ведется подготовка общества к восприятию инноваций путем налаживания связей между исследователями и другими членами общества при содействии различных организаций.

В диссертации делаются выводы, что инновации могут давать отдачу, только если рынок к ним готов. Общественный сектор ЕС является одновременно создателем и потребителем инноваций и, несмотря на существование проблем в данной области, необходимо содействие государств на внутринациональном и наднациональном уровне, с целью поощрения и помощи пользователям и создателям инноваций. Государство должно способствовать распространению свободного доступа к инновациям, иначе отдача от них снижается. Проведенный в работе корреляционный анализ между темпами роста экономики и показателями инновационного развития позволяет выделить приоритетные направления для повышения эффективности инновационной политики, стимулирующей развитие инновационного потенциала. Однако не следует забывать, что эффективная инновационная политика в рамках интеграционного объединения должна учитывать дифференциацию стран по уровню инновационного развития. В странах с ненасыщенным уровнем базовых потребностей следует развивать инновационную инфраструктуру путем вложения в базовые отрасли. Инновационная политика для стран ЕС, достигших уровня насыщения базовых потребностей, должна быть направлена на развитие факторов, характеризующих развитие сектора высоких технологий и интеллектуального потенциала. Инновационной политике такого интеграционного объединения как ЕС важно учитывать существующие взаимозависимости, при этом для

сокращения дифференциации по уровню инновационного развития внутри ЕС необходимо проводить политику конвергенции отстающих стран, что будет способствовать повышению конкурентоспособности всего интеграционного объединения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кадомцева В.А. Интеллектуальный потенциал и инновационная политика в ЕС, // Вестник МГУ. Сер. 6, Экономика. 2007. №2. – 1,1 п.л.
2. Ойкен В. Основные принципы экономической политики: пер. с нем. / В. Ойкен. – М.: Прогресс, 1995. – 426 с. 42
3. Н.И. Усик // Журнал «Теоретическая экономика» №4, 2012
www.theoreticaleconomy.info
4. Автономов В.С. Модель человека в экономической науке / В.С. Автономов. – М.: Экономическая школа, 1996. – 144 с. – (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства).
5. Рих А. Хозяйственная этика: пер. с нем. / А. Рих; под общ. ред. В.В. Сапова. – М.: Посев, 1996.
6. Кирцнер И.М. Конкуренция и предпринимательство: пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 30 с.
7. Нуреев Р.М. Экономика развития: модели становления рыночной экономики: учебное пособие, 2001.
8. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура: пер. с англ. / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 359 с.
9. Осипов Ю.М. Экономика в лучах философии хозяйства / Ю.М. Осипов // Философия хозяйства. Альманах Центра общественных наук и экономического факультета МГУ им. М. В. Ломоносова. – 2003. – № 2. – С. 9 – 42.
10. Молчанов К.В. Стоимость. Неэкономика / К.В. Молчанов // Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неэкономика / под ред. Ю.М. Осипов, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.:
11. Дубянская // Экономическая теория на пороге XXI века – 5: Неэкономика / под ред. Ю.М. Осипова, В.Г. Белолипецкого, Е.С. Зотовой. – М.: Юрист, 2001. – С. 212.

Annotasiya

Rəqabət mühiti – bazar subyektlərinin fəaliyyətinin koordinasiyasını təminləyən institusional şərtlərdir. Rəqabət siyasəti iki əsas elementdən ibarətdir: rəqabət sahəsində qanunvericilik və rəqabətin müdafiəsi sferası. Rəqabət siyasətinin modelləri siyasi (administrativ) və hüquqi sistemlərlə müəyyən edilir. Cəmiyyəti monopoliyaların təsirindən müdafiəsi üçün səlahiyyətlərin bölünməsi prinsipi istifadə edilir (qanunverici, məhkəmə, icraçı).

XXI əsrin əvvəlində bir çox Mərkəzi və Şərqi Avropa ölkələri üçün Avropa İttifaqına qəbul olunması çox vacib məsələdir. Bu ölkələrin ümidləri əsasən, inkişaf templərinin artımı və milli iqtisadiyyatlarının möhkəmləndirilməsi ilə bağlı idi.

Magistr dissertasiyasında bu kimi aspektlər təhlil edilib: iqtisadi artımın xüsusiyyətləri, sənaye, kənd təsərrüfatı və bank sistemlərindəki dəyişikliklər, həmçinin belə iqtisadiyyatın innovasiya sferasındakı inkişaf istiqamətləri.

Annotation

The competitive environment is the institutional context of coordination of markets. Competition policy consists of two elements: competition law and the scope of competition protection. The models of competition policy are determined by the political (administrative) system or by the legal system. In order to avoid monopoly power the principle of the separation of powers (executive, legislative, judicial) is used.

On the brink of the 21st century joining the European Union was the most important task for many countries of Central and Eastern Europe, by means of which they hoped to boost and improve their economic growth.

The publication contains detailed analysis of peculiarities of economic growth, changes in industry, agriculture and banking system, as well as trends of evolution of the innovative sphere of economy and social relations of the mentioned states.