МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ

WNE

THE WORLD OF NEW ECONOMY

ЖУРНАЛ НАУЧНЫХ ГИПОТЕЗ И УСПЕШНЫХ БИЗНЕС-РЕШЕНИЙ

№ 4 (6), 2009 г.

ИНФОРМАЦИОННЫЙ НАВИГАТОР

КОЛОНКА ГЛАВНОГО РЕДАКТОРА — Мыслить позитивно

НОВАЦИИ И ТЕНДЕНЦИИ — Журавлева Г. П. Кризис глобализированной экономики

Медина Е. В. Отрицательные процентные ставки: гримаса кризиса или фундаментальная новация?

ГЛОБАЛЬНОЕ ПРОСТРАНСТВО — Дудко С.И. Государство и национальный экономический суверенитет в эпоху глобализации

БИЗНЕС-БЛОГ — Молодцов А.В. Управление риском корпоративного захвата

FOREIGN INNOVATIONS — Хартмут Хирш-Крайнзен. Инновации в низкотехнологичных отраслях.

Франко Папарелла. Гармонизация налога на прибыль корпораций с европейским законодательством: опыт Италии.

ПОРТРЕТЫ — Х. Алиева. Гейдар Алиев

REVIEW — Научная жизнь

LIBRARY — Думная Н. Н. «Новая рыночная экономика».

The World of new Economy – [WNE:/идентификация и параметры.wne]

© Журнал «**МИР НОВОЙ ЭКОНОМИКИ**». © Оригинал-макет ООО «Фининформсервис НИКА».

Автор проекта **Н. Н. Думная**, организатор проекта **В. Н. Володина, А. В. Можарова**.
Дизайн и академическая архитектура оригинал-макета **В. Н. Володиной**.
Техническое решение **И. В. Крыловой, М. В. Каштанова**.
Свидетельство ПИ № ФС77-29915. Издается с 2007 г. усл. печ. л. 6,5. Тираж 1000 экз.
Издатель ООО «Фабрика книг».
Адрес: 125468, Москва, Ленинградский пр-т, д. 49 (здание Финакадемии), ауд. 401.
Тел.: 8 (499) 943 95 78, e-mail: info@worldneweconomy.ru.
www.worldneweconomy.ru, www.worldneweconomy.com.

Перепечатка материалов только с письменного разрешения редакции. Ссылка на журнал обязательна.

INFORMATION NAVIGATOR

EDITOR'S-IN-CHIEF COLUMN	N. Dumnaya. Thinking positively
INNOVATIONS AND TRENDS	G. Zhuravlyova. Crisis of the globalized economy E. Medina Negative interest rates: a grimace of crisis or a fundamental innovation?
GLOBAL SPACE	S.Dudko. The state and the national economic sovereignty under the epoch of globalization
FIELD MISCELLANY	A. Molodtsov. New approach to corporate intagrated risk of hostile merger estimation and management
FOREIGN INNOVATIONS	F. Paparella. The harmonization of domestic corporate income tax law with European law: the Italian experience H. Hirsch-Kreinsen. Innovation in low-tech industries
PORTRAIT OF THE PERSON	Geydar Aliev
REVIEW	Scientific life
LIBRARY	N.Dumnaya. New market economy

The World of new Economy – [WNE:/редакционный совет.wne]

Главный редактор Думная Н. Н. – д. э. н., профессор Финансовой академии при Правительстве РФ
Зам. главного редактора Юданов А. Ю. – д. э. н., профессор Финансовой академии при Правительстве РФ
Зам. главного редактора А. С. Генкин – д. э. н., профессор, Исполнительный директор Консалтинговой Группы «АСПЕКТ».
Выпускающий редактор – Муравьева А. В. – к. э. н.
Ответственный секретарь – Беккер Е. Г. – к. э. н.
Редакционный совет.
Россия: д. э. н., проф. Б.М. Смитиенко – председатель совета;
д. э. н., проф. В. В. Герасименко, к. э. н. А. Ю. Грибов, д. э. н., проф. Г. П. Журавлева, д. э. н., проф. Я. М. Миркин, д. э. н., проф. А. А. Пороховский, к. э. н. В. В. Разумов, О. А. Рябова, д. э. н., проф. Д. Е. Сорокин, д. э. н., проф. А. В. Холопов, к. э. н. Р. Н. Семин, Л. М. Кветной
Иностранные члены: доктор, проф. Д. Диккинсон (Великобритания), доктор, П. Леоче (Италия), доктор, проф. А. А. Мазараки (Украина), доктор, проф. Н. Павлов (Болгария), доктор, проф. Т. Хаймер (ФРГ), доктор, проф. С. Хан (США)
Журнал издается при содействии: Финансовая академия при Правительстве РФ, Блумсбергский университет (штат Пенсильвания, США), Университет г. Бари (Италия), Университет Саленто (Италия, г. Лечче), Франкфуртская школа финансов и менеджмента/ Университет (Франкфурт-на-Майне, Германия).

МЫСЛИТЬ И ДЕЙСТВОВАТЬ ПОЗИТИВНО

В современном меняющемся мире каждая страна, организация, фирма должны иметь собственное видение и стратегию развития, чтобы не только не погибнуть, но и выжить в международной конкуренции. Важнейшая задача – привлечение интеллектуального капитала.

- Чтобы предвидеть перспективы, предугадывать их.
- Чтобы ставить цель-мечту и воплощать ее в жизнь, а затем находить новую мечту.
- Чтобы создавать «коллективного гения» для решения поставленных задач.

Надо предупреждать негативные ситуации и проблемы, а не «тушить пожары» и ставить «заплатки». Надо действовать на опережение. Это и значит – мыслить и действовать позитивно.

Авторы данного номера, и признанные мэтры, и начинающие молодые исследователи, – отличаются умением позитивного мышления. Читатель найдет и сбывшиеся прогнозы, и конкретные планы на будущее, и рекомендации, как защититься от рейдерства, но, конечно не обошлось и без теории. То есть, как всегда, вас ждет интересное и полезное чтение.

Главный редактор – Думная Наталья Николаевна,
Заслуженный работник высшей школы РФ,
д. э. н., профессор, зав. кафедрой микроэкономики
Финансовой академии при Правительстве РФ

КРИЗИС ГЛОБАЛИЗИРОВАННОЙ ЭКОНОМИКИ

Г. П. ЖУРАВЛЕВА
Заслуженный деятель науки РФ
доктор экономических наук, профессор
Российской экономической академии
им. Г. В. Плеханова

Современный мир характеризуется сложным периодом развития глобальной экономики и формирования новой модели посткризисной экономики. Резко замедлились темпы роста мировой и большинства национальных экономик мира, на всех рынках проявилась нестабильность. Свидетельством этому явился современный кризис, начавшийся в августе 2008 г. как кризис финансовой системы США и переросший в экономический кризис современного глобального хозяйства. На вопрос «случайность это или неизбежность?» экономическая теория отвечает: закономерность, присущая рыночной системе хозяйствования и обусловленная цикличностью (периодичностью) общественного развития.

ДОЛГАЯ ИСТОРИЯ КРИЗИСОВ

Известно, что экономический кризис (греч. krisis – поворотный пункт) - резкое ухудшение экономического состояния страны (мира), проявляющееся в значительном спаде производства, нарушении сложившихся хозяйственных связей, банкротства предприятий, росте безработицы и в итоге – снижении жизненного уровня, благосостояния населения. Но это не только спад, но и возможность обновления. В китайском языке кризис описывается двумя иероглифами, которые в переводе означают: один – шанс, а другой – угроза.

Кризисы как экономическое явление известны давно. В истории первый кризис связывают с Древним Римом (88 г. до н.э.), когда грандиозный рост денежных ликвидных активов вполне в современном духе увенчался взрывом финансового пузыря (с вовлечением азиатских рынков). С начала XIX столетия, т.е. со времени, когда рыночные отношения становятся относительно зрелыми, экономика промышленно развитых стран с удивительной регулярностью (периодичностью) испытывала «кризисы перепроизводства».

Эта периодичность в экономической теории зафиксирована как циклы Н. Кондратьева (50–60 лет), С. Кузнеца (18–25 лет), К. Жуглара (7–12 лег). К. Маркса (10 лет), Дж. Китчина (2–4 года) Форрестера (200 лет). Тоффлера (1000–2000 лет). Последние характеризуют циклы развития цивилизации. В реальной жизни эти циклы могут накладываться друг на друга. Например, на повышательной волне Кондратьевского цикла могут быть циклы Кузнеца, Маркса, Китчина и т. д.

В XIX веке первые серьезные кризисы возникали в отдельных странах: в 1825 г. в Великобритании, 1836 г. – в США. Но далее они получают распространение и на другие страны: 1847 г. – всеобщий европейский кризис. 1857 г. – первый мировой кризис.

Полтора столетия спустя кризисы все также сопровождают рыночную экономику: в 1997–1998 гг. происходит азиатский кризис и с августа 2008 г. – первый кризис современного глобального хозяйства.

ПОЧЕМУ ОНИ ПРОИСХОДЯТ?

Сегодня в мировой экономической литературе имеется очень много самых разных мнений по вопросу о причинах возникновения кризисов. Многие исследователи и политики ранее придерживались мнения о том. что кризисы вызываются внешними по отношению к экономике потрясениями (шоками). среди которых называются возникновение пятен на солнце, которые ведут к неурожаю и общему экономическому спаду (У. Джевонс, В. Вернадский); войнами революциями и другими политическими потрясениями, землетрясения, цунами и т. д. Именно поэтому кризисы не являются внутренне присущей родовой чертой рыночной системы хозяйствования.

Для современных теорий характерна меньшая категоричность и однозначность. Признавая наличие внешних факторов, их возрастающее значение в условиях глобализации и влияние на экономическую динамику, цикличность экономического, финансового, общественного и цивилизационного развития, ученые объясняют существование кризисов и внутренними причинами. К ним относят соотношение оптимизма и пессимизма в экономической деятельности людей (В. Парето, А. Пигу), избыток сбережений и недостаток инвестиции (Дж. Кейнс), противоречие между общественным характером производства и частным присвоением (К. Маркс) нарушение в области денежного спроса и предложения (И. Фишер, Р. Хоутри), перенакопление капитала (М. Туган-Барановский, Г. Кассель, А. Шпитхоф), недопотребление и бедностью населения (Г. Мальтус), существованием определенных диспропорции. Среди последних принято выделять следующие диспропорции: между работниками в разных странах по уровню производительности их труда; в уровне потребления на душу населения (существующий ныне перекос в сторону потребительства как главной черты современной цивилизации); в социальной (более быстрое увеличение бедного населения) и демографической (рост больных и пожилых людей) структуре населения; в соотношении природных богатств и размеров производства.

Помимо этого среди причин кризиса современного глобального хозяйства называется:

- монополизация и перепроизводство, но не обычной, а специфической продукции – информационной и управленческой (М. Делягин),
- перепроизводство основной мировой валюты – доллара США («Журналисты России»),
- недостаток ликвидности и банках (Р. Игнатьев),
- кризис доверия между финансовыми институтами ,
- кризис корпоративного управления, породивший серьезные диспропорции на низовом уровне (когда права собственников колоссальны, а ответственность минимальна, в то же время права работников ничтожны, а ответственность высока, менеджеры мечутся между этими двумя огнями (Г. Клейнер),
- отрыв результатов развития виртуальной (финансовой) экономики от реальной и множество других.

Такое обилие взглядов объясняется сложностью и важностью данного экономического процесса, что обусловливает необходимость более глубокого изучения сущности и содержания современного кризиса.

ОСОБЕННОСТИ НОВОГО КРИЗИСА

Настоящий кризис не просто носит глобальный характер и является кризисом современного глобального хозяйства, он одновременно выступает как финансовый и экономический, экологический и демографический, социально-культурный, идеологический и духовный, этико-нравственный кризис. Объясняется это тем, что данный кризис совпал во времени с современным цивилизационным кризисом, более масштабным и более глубоким. Именно в этом особенность современного кризиса, что дает основание характеризовать его как системный и цивилизационнный.

Современный мир находится на сломе двух цивилизаций: старой, основой которой является развитая рыночная система хозяйствования, и новой, фундаментом которой будет «экономика будущего». Последняя только формируется, но о ней достаточно активно стали говорить в научном мире.

Нельзя не заметить, что необратимо складывающийся миропорядок на основе рыночной системы хозяйствования, при котором процветание только одной страны или группы стран («золотого миллиарда», или восьмерки, или даже 20 стран) опасно противоречит развитию человеческой цивилизации.

Вот почему сегодня все чаще стали говорить о необходимости «диалога цивилизаций», о нецелесообразности сложившейся модели глобализации (Дж. Стиглиц, Дж. Перкинс и др.). Недавно в столице Австрии прошел первый саммит Мирового общественного форума «Диалог цивилизаций», где был отмечен рост агрессии в мире. Определенную напряженность вызывает тот факт, что экономика развитых стран несамодостаточна с точки зрения ресурсной составляющей (Япония ввозит 95% необходимого ей сырья, страны Европы – 80%, США – 20%). Мировой уровень добычи нефти достиг своего максимума (хотя в мире используется лишь 1/3 мировых запасов) и этот уровень начал падать. По подсчетам западноевропейских аналитиков уже к 2030 г. объемы добываемой нефти сократятся наполовину. К чему это приведет?

- В будущем возрастет вероятность войн и социальных беспорядков, отмечает британский журнал «Гардиан».
- Мы находимся в разгаре войны между теми, у кого есть энергия, и теми, у кого ее не хватает, – пишет Пол Роберте в газете «Вашингтон пост».
- «Передел» – вот что занимает «горячие» головы отдельных политиков.

Но война – это не единственный путь решения существующих проблем и противоречий в условиях глобализации. Существует еще и возможность достижения разумных договоренностей.

В ПОИСКАХ ВЫХОДА

Формирование новой цивилизации и нео-экономики настоятельно нуждается в создании коллективного разума планеты, который сможет решить кардинально по-новому ряд жизненно необходимых проблем.

Ряд руководителей стран Европы обращает на это внимание. Многие заговорили языком реформаторов капитализма. Так, канцлер ФРГ А. Меркель утверждает, что назрела необходимость соз-

дания социального мира с использованием рыночных механизмов, но не таких как сегодня. Она считает, что важно разработать новые правила, ибо никто в одиночку не сможет выйти из кризиса, даже США. О необходимости строительства нового капитализма без спекуляции и эксплуатации говорит экс-премьер министр Великобритании Т. Блэр. Французский президент Н. Саркози подчеркивает важность новой архитектуры мировой экономики (впрочем, под контролем Запада). Таким образом, они предлагают не уничтожать капитализм, а переделать его, сделать более моральным.

Жаль, что при этом забывается одна истина: капитализм с моральным лицом – это, по словам Гегеля, иллюзия. Нынешняя аморальность общества легко объясняется и учением Канта. По его мнению, в истории нравственность общества базируется на двух китах: морали и права. Не быть обществу моральным, если к нравственности строго и последовательно не принуждает право.

Понимание необходимости изменения бизнес-идеологии получает все большее распространение и среди практиков. Они стали говорить о том, что оценивать результаты бизнес-деятельности следует не столько по количеству получаемых денег, сколько по качеству сделанного (полезностей для общества, производства, общественной значимости продукции, работы, услуги и т. д.).

Согласно учению А. Смита, простая справедливость требует, чтобы и те, кто кормит, одевает и дает кров народу, получали такую долю продуктов своего труда, чтобы сами смогли иметь сносную пищу, одежду и кров.

Экономика – это не некая денежная среда, где делаются деньги из денег, а среда, где взаимодействуют люди. Только, если в ней господствуют гуманистические начала, она становится средством общественного, экономического, социального и культурного развития. Сегодня многие видят причину существующего кризиса в извращении этики субъектов рынка.

По мнению академика РАЕН М. Г. Делягина, мировой кризис – это изменение устройства человеческого общества. Он включает кризис капитализма как экономической системы, составляющей основу нынешней цивилизации. Кризис капитализма основан не только на глобальных спекуляциях финансовой системы, но и кризисе управления. Последний связан с тремя проблемами:

- информационным взрывом, который не позволяет управляющим справиться с колоссальным ростом объема информации и порождает ряд ошибок;
- массовым распространением компьютеров, взявших на себя функции формальных логических манипуляций, и оставивших человечеству функции творчества. При этом не создано способа управления, гармонизации творческих инициативных людей в массовых масштабах;
- превращением в условиях глобализации технологий манипулирования сознанием в общедоступный и массовый вид бизнеса, требующих переориентации сознания на трансформацию самого себя. Уже не так важно знать, как устроен окружающий мир, возникает резкое снижение потребностей в знании как таковом. Результат этого - кризис знания, кризис науки, который идет во всех странах.

Кризис управления, невозможность перестроить мировую финансовую систему, потому что она изначально выстроена под интересы США и немногих других стран свидетельствуют об ограничении возможности сознательного развития человечества.

Итак, нынешний кризис – это кризис всей системы современного общества, включая его мировоззрение, общественную жизнь, ценностные установки, а не только ее основу - экономику, это кризис более глубокого порядка, кризис цивилизационный.

Анализ последствий кризиса позволяет сделать вывод о необходимости изменения модели развития экономики. Ведь кризис – это не только сугубо отрицательное явление в жизни общества. В кризисе не все плохо, есть и свои плюсы - он помогает избавиться от неэффективных, устаревших производств, дает возможность выдвинуться энергичным, предприимчивым людям.

КРИЗИС И РОССИЯ

Для России очень важно при этом, признавая значение использования мирового опыта, выходя из кризиса, четко обозначить свои особенности развития в ней кризиса и на этой базе вырабатывать соответствующие антикризисные меры. К таким особенностям следует отнести недостатки нашей рыночной экономики, о которых можно судить по тому, что у нас во время кризиса цены не снижаются, процентные ставки за кредит непомерно велики, обновление продукции не наблюдается. Все рыночные механизмы и экономические категории искажены высочайшим уровнем монополизации, коррупции и бюрократизацией.

Для выхода из кризиса России необходимо решать две взаимосвязанные задачи: развитие подлинно рыночных отношений и совершенствования рыночных механизмов в интересах эффективного функционирования постиндустриального общества.

К особенностям российской антикризисной политики следует отнести необходимость учета следующих моментов: большая территория страны; резкие региональные различия в социально-экономическом развитии; низкая доля инновационной продукции; влияние доставшегося в наследство от прошлого преобладания в общественном сознании иждивенческих настроений, завышенные надежды на поддержку государства; усиление потребительства в развитии общества, гламуризация хозяйственной жизни. Правда, последнее можно отнести не только к России, но и к большинству стран мира. Эксперты ООН подсчитали, что если уровень потребления США (которые потребляют 30–40% мировых ресурсов) перенести только на одну страну – Китай, планета этого не выдержит. Стандарты жизни США, на которые принято ориентироваться, таковы, что существующие производственные ресурсы создадут непомерную экологическую нагрузку на нашу планету.

Российская антикризисная политика не может основываться на высоких ценах на нефть и газ, доступности дешевых денег для российских банков и корпораций за рубежом. Опора на внешние факторы экономического роста в РФ с неизбежностью обусловит и далее неустойчивость развития, зависимость от экспорта и неразвитость собственного финансового рынка.

Положительное влияние кризиса состоит в изменении экономической политики и развитии инфраструктурного комплекса на новой технологической основе, ускорении внедрения инноваций, повышении качества образования и расширении подготовки квалифицированных кадров, усилении социальной направленности экономической стратегии.

Именно в этом направлении и осуществляются предложенные российским правительством антикризисные меры, позволяющие минимизировать потери. Действия правительства направлены на стимулирование кредитного, государственного и экспортного спроса, что предполагает как прямую передачу денежных ресурсов в промышленный, строительный и аграрный комплексы, так и применение налоговых и экспортных рычагов (метод встроенных стабилизаторов).

Подготовленный МЭР РФ новый прогноз социально-экономического развития страны на трехлетний период предусматривает осуществление масштабных мер в сфере налогообложения и, в

частности, снижение ставки налога на прибыль с 24 до 20%. При этом уплата налога будет производиться с фактической прибыли. В интересах предпринимательских структур амортизационная премия увеличивается с 10 до 30%. Предприятия получат возможность увеличения инвестиций и оперативного обновления используемого оборудования, что приведет к повышению капитализации бизнеса. Такое распределение инвестиций более эффективно, чем выделяемые из стабилизационного фонда государственные субсидии.

Предполагается и ряд конструктивных мер по развитию малого бизнеса. Именно малый бизнес в преддверии возможных кризисных проявлений на рынке труда может быстро создать новые рабочие места и обеспечить работу бывшим сотрудникам крупных предприятий. Для малого бизнеса установлена дифференцированная ставка и упрощенная система налогообложения, применение которой позволит снизить налоговую нагрузку в среднем на 10%.

Конечно, все эти меры приведут к снижению доходов бюджета. Несмотря на объективно возникающие кризисные потери, государство предполагает выполнить все принятые ранее социальные обязательства по повышению пенсий, которые к 2010 г. увеличатся в полтора раза.

Произведено и повышение до 4900 руб. пособий по безработице. Значительные инвестиции направляются в реорганизацию здравоохранения и образования. Именно эти отрасли формируют интеллектуально-развитый человеческий капитал инновационной экономики. С декабря 2008 г. повысилась заработная плата бюджетникам федеральных учреждений. Вопросы обеспечения социального благополучия являются главным стратегическим направлением плана и бюджета России на 2010–2011 гг.

Таким образом, кризис имеет две стороны: возможность пересмотреть и оптимизировать хозяйственную деятельность каждого предприятия, каждой организации и сформировать новую модель экономического развития мира и государства. В этих условиях роль экономической теории и хозяйственной практики необычайно возрастает.

ОТРИЦАТЕЛЬНЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ: ГРИМАСА КРИЗИСА ИЛИ ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ НОВАЦИЯ?

Е. В. МЕДИНА,
студентка Финансовой академии
при Правительстве РФ[1]

За время экономического кризиса низкие, почти нулевые ставки процента стали обычным явлением во многих странах. Постепенно снижается даже традиционно высокая ставка рефинансирования ЦБ РФ. Летом 2009 года, однако, свершилось сенсационное событие. Центральный банк Швеции (Риксбанк) на очередном собрании, посвященном денежно-кредитной политике, впервые за всю историю Швеции принял решение об установлении одной из ключевых процентных ставок (ставки по депозитам – deposit rate) на отрицательной отметке минус 0,25%. Не наблюдаем ли мы рождение принципиально новой закономерности? И не станет ли еще одной чертой новой экономики будущего отрицательный процент?

На первый взгляд, такое положение противоречит самой сущности депозита. Кто и зачем будет размещать свои сбережения, если ему вернут заведомо меньшую сумму? Впрочем, шведское нововведение не столь революционно, как можно подумать: сами по себе отрицательные процентные ставки в истории хоть и изредка, но уже встречались. Известны прецеденты, когда они формировались как под влиянием рыночных сил, так и по решению центрального банка.

ПРЕДШЕСТВЕННИКИ

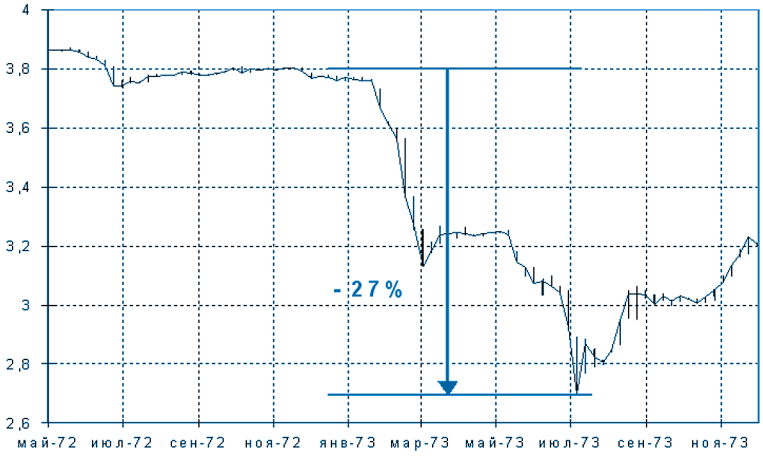
Одним из ярких примеров формирования отрицательных процентных ставок под действием рыночных сил может служить Япония[2]. В 1998 году, в период кризиса, там сложилась ситуация, когда инвесторы оказались настолько неуверенны в будущем экономики страны, что единственным объектом для вложения средств многие из них избирали облигации Правительства Японии. В связи с избытком спроса гособлигации стали продаваться с отрицательной доходностью. Одновременно, держать средства в йенах оказалось рискованно и для иностранцев, поэтому зарубежные банки стали устанавливать отрицательные процентные ставки по межбанковским кредитам в японской валюте. Barclay's кредитовал в йенах другие банки под -0,03% годовых, а JP Morgan доплачивал заемщикам 0,0625% от суммы кредита.

Причина, почему зарубежным банкам стало выгодно кредитовать под отрицательную ставку, состоит в следующем. Японские банки очень сильно нуждались в долларах для финансирования своих зарубежных операций, однако зарубежные банки с неохотой ссужали им доллары из-за риска нестабильности японской экономики. Поэтому вместо выдачи японским банкам долларовых кредитов, зарубежные банки использовали валютные свопы, доллар против йены, и зарабатывали на них боль-

ше, чем теряли по операциям кредитования в йенах. Далее, по мере роста спроса на операции своп многие зарубежные банки, получившие в свое распоряжение очень дешевые йены, в свою очередь, тоже стали размещать их в облигации Правительства Японии, хоть и с отрицательной доходностью, зато минимизируя издержки хранения. Таким образом, несмотря на отрицательные ставки, зарубежные банки все равно оставались в выигрыше.

Примером установления отрицательных процентных ставок по воле центрального банка может служить опыт Швейцарии. В 1972 году швейцарский центральный банк, на фоне чрезмерного укрепления национальной валюты, ввел отрицательные ставки по депозитам в Швейцарских банках для иностранцев. Причем ставка по ним достигала -10% за квартал (-40% за год). Эта мера оказалась весьма эффективной, и в течение следующих 6 месяцев после ее введения курс швейцарского франка к доллару США снизился на 27% (См. График 1). Позже монетарные власти Швейцарии еще дважды, в 1977 и в 1979 годах, вводили подобную меру по аналогичным причинам.

График 1. Курс USD/CHF в период установления Центральным банком Швейцарии отрицательных ставок по депозитам для нерезидентов



До Швеции, однако, отрицательные процентные ставки по операциям внутри страны и для всех участников банковской системы пока никто не вводил. Не удивительно, что решение скандинавской страны вызвало бурную дискуссию в экспертных, деловых и научных кругах.

ПРОТИВНИКИ И СТОРОННИКИ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТАВОК ПО ДЕПОЗИТАМ

Существуют две диаметрально противоположные точки зрения на введение отрицательных процентных ставок по депозитным операциям.[3]

Противники введения отрицательных ставок аргументируют свою позицию по-разному. Одни говорят о том, что вводя подобные меры, монетарные власти государства, по сути, наказывают субъектов экономики стремящихся к сбережению и стимулируют увеличение потребления. На фоне уже существующих диспропорций между сбережениями и инвестициями, когда люди тратят больше, чем имеют (что, в общем-то, и стало одной из причин возникновения кризиса в мировой экономике и, особенно, на его «родине» – в США), введение отрицательных ставок будет только усиливать нарастание кризисных явлений.[4]

В ответ сторонники отрицательных ставок указывают, что в период кризиса потребление сократилось настолько сильно, что стало причиной серьезного сокращения производства. Поэтому введе-

ние отрицательных ставок на кратковременный период с целью хоть и не полного восстановления, но хотя бы увеличения потребления, является одной из весьма эффективных антикризисных мер.

Другой аргумент противников отрицательных ставок состоит в том, что при введении платы за размещение средств на депозитах, как население, так и бизнес начнут активно уходить в наличность, что значительно снизит оборачиваемость денег в экономике и увеличит трансакционные издержки. Их оппоненты согласны с тем, что такая возможность существует, однако, указывают, что, оценивая ее вероятность, необходимо учитывать издержки хранения наличных денег. По расчетам экспертов, сумма затрат на хранение наличности составляет порядка 1–2% от хранимой суммы. Поэтому, для бизнеса, где большая часть трансакций завязана на безналичных расчетах, отрицательные ставки в пределах минус 1–2% по депозитам в банках будут все-таки более предпочтительнее, чем уход в наличность.[5]

Противники отрицательных ставок также опасаются, что введение подобных мер будет стимулировать снижение банковских резервов и снижение ставок по депозитам во всей банковской системе. А ведь, чем больше резервы, тем больше можно кредитовать, не увеличивая кредитный риск. Следовательно, введение отрицательных ставок по депозитам в центральном банке будет увеличивать риски банковской системы, и сдерживать расширение кредитования. Однако, как утверждают сторонники отрицательных ставок, высокий уровень резервов вовсе не означает стремление к расширению кредитного портфеля. Банки зачастую стремятся накапливать резервы в центральных банках, получая на них гарантированный доход, вместо того, чтобы рисковать деньгами, выдавая кредиты реальному сектору. Поэтому очень важно при рассмотрении возможности введения отрицательных ставок соблюсти грань между необходимыми и излишними резервами банковской системы, затронув только последние.

Наконец, аргументом противников отрицательных ставок также является и то, что подобные меры могут стимулировать субъектов, ожидающих их скорой отмены, к вложению в более рисковые активы, что увеличит риски всей финансовой системы в целом. Это, пожалуй, единственный серьезный аргумент в пользу неактивной, консервативной денежно-кредитной политики. Но, с другой стороны, отказ от активного вмешательства в экономику сам порождает сильные колебания в инфляционных настроениях, что также может стать дестабилизирующим фактором.

В целом видно, что аргументы обеих сторон небезосновательны. Парадоксальным образом этот «паритет» может быть истолкован в пользу отрицательных ставок. Ведь, казалось бы, столь неординарная политика уже при самом общем анализе должна была выявить неоспоримые проблемы, доказывающие невозможность ее введения. Но вернемся от теории к практике, и оценим реальный эффект этой меры для экономики Швеции. Для этого необходимо, прежде всего, знать, как в целом устроен банковский сектор страны.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА ШВЕЦИИ

Банковская система Швеции по сравнению с другими мировыми банковскими системами имеет ряд особенностей:

1) Первой – удивительной – особенностью является то, что в ней нет обязательных резервных требований для банков-участников.
2) Вторая особенность состоит в том, что основным инструментом денежно-кредитной политики Швеции является регулирование целой группы ключевых процентных ставок, которые в свою очередь формируют коридор колебания ставок на межбанковском рынке.

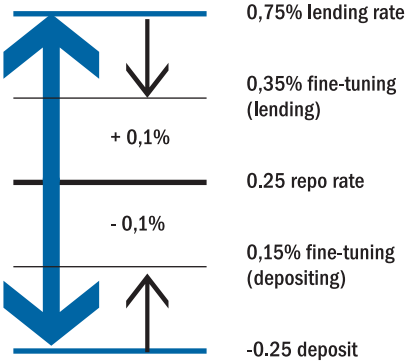
В мировых банковских системах, где резервные требования предусмотрены, например, в банковской системе Англии, они выступают своеобразным буфером ликвидности для обеспечения текущих и долгосрочных операций банков. В Швеции из-за особой конструкции платежной системы (RIX), а также благодаря развитым межбанковскому и фондовому рынкам, банкам не нужно формировать резервы для поддержания нормального уровня ликвидности своего счета.

Длинные деньги банки благодаря высоколиквидному фондовому рынку инвестируют в ценные бумаги или вкладывают в долгосрочные кредиты. Что же касается поддержания нормального уровня ликвидности по текущим операциям, то платежная система Швеции (RIX) предусматривает богатый набор опций, который позволяет обеспечить банкам постоянный нормальный уровень баланса основного счета для выполнения текущих операций. При наличии отрицательного баланса банк всегда может под 0% получить внутридневной кредит за счет средств Центрального банка. Также банки могут получить от ЦБ ломбардный кредит овернайт для покрытия отрицательного остатка по основному счету в конце отчетного дня. Если по основному счету на конец дня формируется положительное сальдо, то банк-участник платежной системы автоматически пользуется депозитом овернайт (на который начисляются проценты по той самой ставке deposit rate).

Возможность этих операций позволяет банкам сохранять устойчивость даже при отсутствии обязательных резервных требований. Однако, выполняя важную стабилизирующую роль, они не являются самыми востребованными и выгодными. Банковская система Швеции смоделирована таким образом, что банкам гораздо выгоднее регулировать уровень ликвидности счета посредством операций на межбанковском рынке. Этот эффект достигается за счет регулирования Риксбанком трех ключевых процентных ставок:

- ставка репо (repo rate) – это годовая ставка, устанавливающая размер процентов, которые банки должны будут заплатить, заимствуя у Риксбанка по схеме репо на срок равный семи дням, или размер процентов, которые банки могут получить, покупая сертификаты Риксбанка с аналогичным сроком погашения. Эта ставка является наиболее значимой для целей регулирования и используется для влияния на краткосрочные ставки межбанковского рынка. Сейчас равна 0,25%.
- ставка по кредитам (lending rate) – это годовая процентная ставка, которую платят банки, по кредитам овернайт в Риксбанке. Сейчас установлена как ставка репо плюс 0,5%, то есть 0,75%.
- ставка по депозитам (deposit rate) – это годовая процентная ставка, выплачиваемая банкам, разместившим средства на депозитах овернайт в Риксбанке. Сейчас установлена как ставка репо минус 0,5%, то есть -0,25%.

Коридор колебаний ставок на межбанковском рынке



Ставка по кредитам овернайт (lending rate) и ставка по депозитам овернайт (deposit rate) формируют соответственно верхнюю и нижнюю границы коридора, в рамках которого колеблются ставки межбанковского рынка.

Помимо всего прочего в рамках политики регулирования уровня ликвидности в экономике Центральный банк Швеции на ежедневной основе проводит так называемые операции

«точной настройки» (fine-tuning operations). Они проходятся в форме аукционов, где Риксбанк предоставляет банкам право в пределах устанавливаемых лимитов размещать излишки средств на депозитах или занимать на один день под ставку равную соответственно ставке репо плюс/минус 0,1%.

ЧТО ПРОИЗОШЛО ВО ВРЕМЯ КРИЗИСА

В докризисный период в Швеции наиболее востребованными операциями по размещению временно свободных денежных средств были операции на межбанковском рынке. Ведь в условиях стабильной экономики банкам выгоднее выдавать необеспеченные овернайт кредиты через межбанковский рынок, под более высокую ставку, чем оставлять деньги на депозите в Риксбанке под низкую. Однако с приходом кризиса предложение кредитов на межбанковском рынке резко сократились.

Банки не хотели брать на себя риски контрагентов, выдавая им кредиты без обеспечения. В связи с этим резко возрос спрос на размещение средств в депозиты Риксбанка, пусть и под отрицательную ставку, зато с гарантией сохранности. Кризис доверия в банковском секторе достиг таких масштабов, что это стало угрожать устойчивости банков, которые не имеют контрагентских соглашений напрямую с ЦБ Швеции и вынуждены кредитоваться исключительно на межбанковском рынке. Исходя из сложившейся ситуации, Риксбанк был вынужден для поддержания кредитования предоставить банковской системе дополнительную ликвидность. И в связи с проведением масштабных вливаний, Центральному банку Швеции понадобились еще инструменты для регулирования ликвидности. Для этих целей Риксбанк ввел новую возможность для изъятия излишков денежных средств из экономики, начав выпускать сертификаты Центрального банка под ставку репо (repo rate – 0,25%) со сроком погашения равным семи дням. Таким образом, у банков появился еще один объект для размещения свободных денежных средств, который стал весьма востребован, не только для целей регулирования ликвидности, но и как инструмент сбережения длинных денег в банковской системе.

В настоящее время наиболее востребованными операциями являются операции по размещению средств в сертификаты Центрального банка. Опция депозита овернайт в Центральном банке используется, как правило, для размещения излишков, оставшихся в банковской системе после исчерпания лимитов по аукционам на покупку сертификатов и по операциям «точной настройки».

Таким образом, ставка Риксбанка по депозитам овернайт (deposit rate) представляет собой ставку по наименее привлекательным депозитным операциям, проводимым банковским сектором. Из этого следует, что снижение ставки Центрального банка по депозитам овернайт до отрицательного уровня не так уж сильно влияет на ситуацию в банковской сфере. Ведь реальные объемы операций проводимых по ней весьма малы, по сравнению с депозитными операциями банков совершающихся по ставкам, значение которых выше нуля. Например, 7 сентября Риксбанк выпустил сертификатов на 27 млрд. долл., банковская система разместила на депозиты в рамках «операций точной настройки» 15 млрд. долл. и в тот же день на депозиты овернайт было положено всего 4,4 млн. долл.

ПЕРСПЕКТИВЫ ОТРИЦАТЕЛЬНЫХ СТАВОК

Мы убедились, что шведские отрицательные ставки пока явно не годятся на роль потрясателей основ. Как специфика банковской системы страны, так и реальные объемы операций по ним, отводят этому феномену достаточно скромную роль. Но сам факт их введения, бесспорно, является знаковым. В качестве стран, которые вслед за Швецией могли бы ввести отрицательные ставки по депозитам в центральных банках, рассматриваются два потенциальных претендента.

Первым кандидатом на копирования опыта Швеции аналитики называли Японию, попавшую в ловушку ликвидности. В этой стране расширение предложения денег в экономике за счет снижения процентной ставки перестало влиять на потребление и инвестиции. Фактически монетарная политика в традиционном положительном диапазоне процентных ставок не приносила желаемого эффекта, и инвестиционный кризис усиливался. Не изменят ли ситуацию ставки отрицательные?

В качестве второй страны-кандидата с лета 2009 года стала рассматриваться Великобритания. Дело дошло до заявления главы Банка Англии, о том, что он рассматривает возможность введения отрицательной ставки по депозитам. Однако проблема заключается в том, что в отличие от Швеции, в этих странах банковская система построена исходя из принципа обязательного резервирования. Объем депозитов, на который оказала бы воздействие депозитная ставка был много больше, чем в Швеции (в Банке Англии, например, объем депозитов равен 10% ВВП)[6], а эффект от данной меры был гораздо менее предсказуем. Поэтому монетарные власти ни одной из названных стран пока так и не решились экспериментировать с отрицательными ставками на своей территории, хотя и рассматривали всерьез такую возможность.

И все же отрицательные процентные ставки постепенно перестают быть чем-то из области фантастики. Расширяется потенциальная география их применения. И пусть пока они имеют локальное воздействие и оказывают не слишком значительный эффект на экономику. Однако тот факт, что развитые, благополучные страны уже не бояться применять данный инструмент, и даже мировые финансовые лидеры начинают всерьез изучать возможность введения подобных мер на своей территории, свидетельствует о постепенной эволюции современной концепции денежно-кредитного регулирования. Возможно, уже очень скоро, установление отрицательных ставок станет вполне обычным инструментом антикризисного денежно-кредитного регулирования в случае попадания стран в «ловушку ликвидности».

---

1 *Научный консультант проф. Финакадемии А.Ю. Юданов.*

2 *WuDunn Zen S. Banking: Japan's negative interest rates // The New York Times November 7, 1998*

3 *Mitchell B. Negative interest rates – QE gone mad // http://bilbo.economicoutlook.net/blog/?p=4763*

4 *Shedlock Sweden M. Cuts Deposit Rate to Negative 0.25% // http://globaleconomicanalysis.blogspot.com*

5 *Munchau. W. Central banks can adapt to life below zero // The Financial times August 30, 2009*

6 *Foreign exchange research //Barclays Capital September 18, 2009*

ГОСУДАРСТВО И НАЦИОНАЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

С. И. ДУДКО,
аспирант Финансовой академии
при Правительстве РФ[1]

ИНСТИТУТ ГОСУДАРСТВА В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Государство выступает важнейшим выразителем национальных экономических интересов, регулятором макро- микроэкономических процессов. Проблема государства и его роли в экономике далеко не нова. Однако в условиях глобализации место данного института в экономическом развитии существенно меняется. Модернизируются и функции государства.

На наш взгляд, в центр внимания встает противоречие между возрастающей, существенной ролью государства во внутренней экономической жизни и требованиями ее сужения в связи с глобализацией и формированием мегаэкономики. Традиционная дилемма рынок-государство из макроэкономической среды переместилась во внешнюю мегаэкономическую среду.

С позиций неоинституциональной теории, государство играет важнейшую роль в рыночной экономике. Прежде всего, государство представляет собой институт по спецификации и защите прав собственности. Р. Капелюшников подчеркивает, что «по отношению к организации экономики на основе таких институтов, как рынок и частная собственность, государство представляет собой парадоксальное явление: для нормального функционирования и защиты этих институтов, оказывается, нужен механизм, базирующийся на противоположных принципах централизации и коллективной собственности»[2]. Это ведет к конфликту между способами организации политической и экономической сфер жизни общества.

Государство как социальный институт выступает важнейшим дополнением к рынку, обеспечивая: свободу заключения контрактов; предоставление товаров и услуг, которые не могут распределяться через рынки.

В целом в неоинституционализме существует два взгляда на природу государства.

С одной стороны, государство рассматривается как добровольный контракт между гражданами и государством, которое взяло на себя защиту договорного права между отдельными субъектами экономики[3] . В данном случае, как подчеркивает Р. Капелюшников, «появление государства мыслится как некий первоначальный контракт, предполагающий признание прав индивидуума на опре-

деленные ресурсы со стороны других участников договора в обмен на его отказ от притязаний на остальные ресурсы и согласие уважать чужие права на них. Государство возникает как третейская сторона, гарантирующая соблюдение условий первоначального общественного договора. Контрактный подход объясняет, почему государство может потенциально обеспечить структуру прав собственности для более эффективной аллокации ресурсов, повысив тем самым уровень благосостояния в обществе»[4].

С другой стороны, государство может выступать как эксплуататор, который на основе насилия над гражданами увеличивает свой доход в результате сбора налогов и принудительных работ.

Мы примем во внимание первый подход и будем рассматривать государство как контракт, хотя в какой-то степени оба подхода пересекаются. В частности Д. Норт определил государство как организацию «со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, распространяющаяся на известный географический район,

границы которого определяются ее властью над налогоплательщиками. Сущность прав собственности – в праве на исключение, и организация, обладающая сравнительным преимуществом в насилии, оказывается в состоянии специфицировать и защищать права собственности»[5]. Государство понимается как агентство, продающее услуги в обмен на налоги

Перед таким государством стоит задача минимизации всех видов трансакционных издержек в обществе, а тем самым способствовать функционированию рынка. Это такие виды трансакционных издержек, как издержки поиска информации; ведения переговоров; издержки измерения по оценке и измерению количества и качества товаров или услуг (стандартизация, гарантии); издержки заключения контракта (юридическое оформление сделки); издержки оппортунистического поведения (предупреждение уклонения от условий договора и контроль за соблюдением договора); спецификации и защиты прав собственности (специальные институты правовой защиты – суды, арбитражи); издержки защиты от третьих лиц (государство, муниципальные органы, преступники и т. п.). Разумеется, данными вопросами занимаются и сами фирмы, но государство играет большую роль в сокращении их трансакционных издержек, а по ряду издержек имеет приоритет, например, в защите прав собственности.

Заметим, что в условиях глобализации и формирования мегаэкономики данные функции минимизации всех видов трансакционных издержек при помощи института государства в масштабах макроэкономики, не только, несомненно, сохраняются, но и расширяются, так как в условиях международной конкуренции и открытости макроэкономических единиц расширяются и усложняются задачи поиска информации, стандартизации товаров и услуг, предупреждение уклонения от условий договора спецификации и защиты прав собственности. Международные органы по многим направлениям только создаются, поэтому данные вопросы решаются на уровне национальных единиц мегаэкономики.

Институциональный подход, на наш взгляд, наиболее плодотворен для изучения роли и места национального государства в условиях глобализации. Он выходит на такой уровень обобщения, который позволяет определить не просто конкретные узкие функции государства, которые должны остаться в ведении национальных правительств и государственных органов, но дает теоретическое обоснование значимости тех или иных функций и ролей государства, помочь выявить те функции, которые могут быть переданы наднациональным организациям, и те, которые не могут быть переданы ни при каких условиях.

Таким образом, перечисленные функции по минимизации трансакционных издержек были и будут прерогативой национальных государств.

В условиях глобализации ряд функций государства усиливается и приобретает новую значимость:

1) защита конкуренции на внутренних рынках;
2) создание конкурентных преимуществ, как для национальной экономики в целом, так и для отдельных национальных компаний;
3) создание и поддержание общенациональной инфраструктуры (с привлечением частного сектора);
4) развитие человеческого капитала;
5) создание и передача новых технологий.

Среди отечественных и зарубежных специалистов стало распространяться мнение, что глобализация хозяйственных связей радикально ограничит функции национальных государств в определении и проведении в жизнь мероприятий экономической политики.

Так, в своей известной книге «Мир без границ» К. Омае написал, что «экономический национализм отдельных государств стал бессмысленным». Б. Бади также старается обосновать объективный характер утраты национальным государством своих регулирующих функций[6]. Среди российских экономистов данной точки зрения придерживается Ю. В. Шишков[7], который в частности пишет: «В последние десятилетия XX в. глобальные экономические процессы шаг за шагом становились доминирующими, оттесняя на обочину национальные экономики, как бы растворяя их в гигантском хозяйственном организме планетарных масштабов. В ходе этой трансформации совершается один из важнейших поворотов в истории мирового сообщества, пока еще недостаточно осмысленных и теоретиками, и практиками, - девальвация государств, которые на протяжении многих десятилетий служили системообразующими организационными структурами»[8].

Дж. Стиглиц в частности указал на противоречие: «На протяжении большей части XX в. от государства ожидали увеличения расходов и более активного вмешательства в экономику. Политика Вашингтонского консенсуса, напротив, основывалась на отрицании активной роли государства: масштабы последнего должны быть минимальными, а его вмешательство в экономику - предельно ограниченным. При этом подразумевалось, что государство менее эффективно выполняет экономические функции, чем рынки. Следовательно, чем его меньше, тем лучше»[9].

Однако уже в конце 90-ых годов в области теории глобализации начали происходить существенные сдвиги. Начался пересмотр роли национальных государств в глобальной экономике. Знаковым явлением стало опубликование Всемирным банком в 1997 г. доклада «Государство в меняющемся мире», который привлек большое внимание научной общественности, экономистов, политиков. «Далеко идущие изменения в глобальной экономике вынуждают нас вернуться к базисным вопросам о государстве: какова должна быть его роль, что оно может делать, что не может и как действовать наилучшим образом?» – так сформулированы задачи доклада.

В докладе отмечается тенденция расширения роли государства: «В течение последнего столетия функции государства значительно расширились, особенно в промышленно развитых странах, в большинстве развивающихся стран была сделана ставка на те стратегии общественного развития, в которых ведущую роль играло государство. В результате государственные расходы достигают сей-

час почти половины ВВП в промышленно развитых странах и примерно одной четверти в развивающихся странах»[10].

Бывший директор Всемирного банка Дж. Вулферсон подчеркивал во вступлении к докладу, что мир движется к минималистскому государству: «Подобное государство не причиняет вреда, но не может принести и много пользы. История настойчиво повторяет, что хорошее правительство – это не роскошь, а жизненная необходимость. Без эффективного государства устойчивое развитие - и экономическое и социальное – невозможно»[11].

Идея эффективного государства, то есть задачи повышения эффективности экономической деятельности государства, совершенствования механизмов государственного регулирования экономики были поставлены в нем с учетом глобализации. Данные задачи актуальны как для развитых стран, так и для стран с трансформируемой экономикой. Первым условием эффективного государственного вмешательства является способность правительства в максимальной степени избавить бизнес от чрезмерностей бремени государственного управления, от рисков и неопределенности, вызванных слабостью и неустойчивостью государственной власти.

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ГРАНИЦЫ И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ

Как было показано выше, государство не отмирает в условиях формирования мегаэкономики, а меняются его функции. В то же время проблема постепенного разрушения национального экономического суверенитета существует.

Возрастает роль отношений, устанавливаемых хозяйствующими субъектами «поверх» государственных границ, по сравнению с национальными законами и нормами. Государству приходится считаться с надгосударственными институтами, а также с различными институтами транснационального капитала[12]. Также к стиранию экономических границ ведет либерализация международных экономических отношений и информационная революция.

В результате происходит расщепление национально-хозяйственных комплексов – национальные хозяйства «растаскиваются» на отдельные части, становятся звеньями различных транснациональных образований. В рамках национальных географических границ появляются зоны (анклавы, территории), больше связанные с экономическими интересами других стран, чем с экономическими интересами собственной страны. Подобные хозяйственные анклавы, «завязанные» на внешний мир, есть во многих странах.

Воздействие подобных образований на национальную экономику носит неоднозначный характер.

С одной стороны, имеет место положительное воздействие: приток финансовых ресурсов и строительство новых комплексов производственного и непроизводственного назначения, расширяют сферу приложения труда местного населения. Проводятся исследования и опытно-конструкторские работы. Формируется соответствующая инфраструктура (коммунальная, бытовая, культурная и т.п.). Все это способствует экономическому оживлению региона (в первую очередь, слаборазвитого).

С другой стороны, формирование таких анклавов само по себе еще не гарантирует экономического роста. Относительно высокий уровень производства и доходов в этих анклавах практически может не влиять на положение основной массы населения. В результате на определенной территории формируется воспроизводственный цикл, осуществляемый без участия населения данной страны[13]. Соответственно происходит и распределение дохода[14]. В рамках национального хозяйственно-

го комплекса могут сложиться две системы: одна, относительно процветающая в анклавах, и другая, деградирующая на остальной территории страны.

Н. Н. Думная в этой связи отмечает: «Значение национальных границ резко уменьшилось. Бывшие внешние факторы экономического развития стали как бы внутренними не только для транснационального бизнеса, но и для национального предпринимательства. Глобализация потребовала от стран передать часть своих функций управления международным организациям, и в первую очередь Всемирной торговой организации, которая существенно расширила свои функции в последнее время и делает невиданную попытку унификации норм и правил международной торговли товарами и услугами. В этих условиях роль наднационального регулирования должна повышаться, но до какого предела? Если оно зайдет слишком далеко, то нарушатся свойства мировой экономики как рыночной системы, а, следовательно, и ее свойства самоорганизации, что недопустимо. Таким образом, сакраментальный вопрос экономической теории и экономической политики о правильном сочетании рынка и государственного, а в нашем случае надгосударственного регулирования, вновь встает на повестку дня[15].

Таким образом, если первоначально национальные границы совпадали с экономическими, то в настоящее время происходит «размывание границ». В мегаэкономике помимо государственных (географических) границ можно выделить экономические границы[16].

Экономическая граница – весьма сложное институциональное образование, объемное поле деятельности. С одной стороны, она нигде официально не оговорена. Ее нет на географических картах. С другой стороны, экономическая граница – реальна. Достаточно упомянуть о системе таможенной организации границы, чтобы представить, насколько непростым оказывается явление. И еще более сложным феноменом выглядит экономическая граница, если принять во внимание наличие внешних экономических балансов (торгового, платежного, капитального) и валютных систем.

Существует узкое и широкое понимание экономической границы.

В узком смысле слова, экономическая граница связана с экономическими интересами национальных макроэкономик. Макроэкономическое хозяйство, осваивая заграничные пространства посредством ТНК и других субъектов мирохозяйственного взаимодействия, постепенно очерчивает свои экономические интересы, то есть, экономические границы. В последнее время получило распространение и широкое понимание экономической границы. Рассматривается не только зона экономических интересов той или иной страны, но и зоны экономического влияния[17].

Экономические границы в отличие от географических подвижны, размыты и трудноуловимы. Э. Г. Кочетов особое внимание обращает на блуждающий характер экономических границ, формируемых под воздействием интернационализированных воспроизводственных ядер[18].

Происходит дальнейшее отделение национального суверенитета от «функционального», о чем в свое время писал Я. Тинберген[19]. Происходит изменение функций и возможностей государства как части экономической системы и участника экономических процессов. Объектом регулирования становятся общие параметры хозяйственной деятельности.

Под экономическим суверенитетом, на наш взгляд, следует понимать способность государства самостоятельно определять основные макро- и микроэкономические параметры своего развития, воздействуя как на национальное, так и на мировое хозяйство.

По нашему мнению, особенностью настоящего момента является то, что государство должно в первую очередь обеспечить устойчивые и благоприятные рамки для деятельности национальных

экономических субъектов, как в пределах макроэкономик, так и в масштабах мегаэкономики, а также обеспечить защиту своих экономических границ, понимаемых как зона национальных экономических интересов.

В терминах неоинституциональной теории это требование может звучать следующим образом: государство может и обязано минимизировать трансакционные издержки в макроэкономике, связанные с глобализацией.

---

1 *Научный руководитель – профессор Финакадемии Думная Н. Н.*

2 *Капелюшников Р. И. Теория прав собственности (основные понятия, методология, круг проблем), М.: МЭиМО, 1990 // Libertarium.ru*

3 *В соответствии с контрактной теорией, государство возникло в результате договоренности людей, которые поручили группе своих сограждан специализироваться на выполнении общественно полезных функций по охране границ и собственности, строительству дорог и друг общественных сооружений, социальной защите граждан и другому. Природа государства определяется отношениями между гражданами и государственным аппаратом по поводу властных отношений. Государство как специализированная организация с меньшими издержками может выполнить общественные функции.// Макроэкономика. Теория и российская практика. Под ред. А. Г. Грязновой и Н. Н. Думной. М., Кнорус, 2006. С.*

4 *Капелюшников Р. И. Теория прав собственности (основные понятия, методология, круг проблем), М.: МЭиМО, 1990.// Libertarium.ru*

5 *North D. C. Structure and change in economic history. N. Y., 1981. P. 21*

6 *Цит. по: Черковец О. В. Региональная интеграция и становление единого экономического пространства. М., 1998. С.11–12.*

7 *См.: Шишков Ю. В. Глобализация экономики – закономерный продукт индустриализации и информатизации социума // Глобализация экономики – закономерный продукт индустриализации и информатизации социума / Материалы постоянно действующего междисциплинарного семинара Клуба ученых «Глобальный мир». М., 2001. С.4–32.*

8 *Цит. по Дробот Г. А. Меняющаяся роль государства в мировой экономике XXвека//Вестн. моск. ун-та., сер. 18.Социология и политология. 2002. № 3*

9 *Stiglitz J. More Instruments and Broader Goals: Moving toward the Post-Washington Consensus. WIDER Annual Lectures 2. Helsinki, NU/WIDER, 1998. Вопросы экономики № 8 (1998)*

10 *The State in a Changing World. World Development Report, 1997. Oxford University Press, 1997*

11 *The State in a Changing World. World Development Report, 1997. Oxford University Press, 1997.*

12 *Сколь бы глобальными ни были их операции, эти корпорации не в состоянии создать все необходимые им условия (например, социальные, правовые и т.д.) внутри страны. Более того, чем шире экспансия ТНК в другие суверенные государства, тем сильнее корпорации зависят от согласия заинтересованных стран в вопросе о целях, нормах и принципах управления международным бизнесом.// Игрицкий Ю. Национальное государство под натиском глобализации// http://www.carnegie.ru/ru/print/55830-print.htm*

13 *Например, крупные американские компании, работающие в индустрии гостеприимства (Марриот, Шератон и др.), проникая на новые рынки, создают первоначально почти замкнутые хозяйственные контуры. Из страны базирования завозится все оборудование, продукты питания (вплоть до воды), приглашается собственный управленческий персонал. Из-за высоких цен подобные гостиничные комплексы ориентируются на иностранных клиентов.*

14 *См.: Соколов В. Национальные экономические интересы: выработка консенсуса // МЭ и МО. 1996. №3 и др.*

15 *Думная Н.Н. Риски финансовой глобализации // Бизнес академия. №7(17), 2002. С. 7.*

16 *См., например: Кочетов Э. Геоэкономика и внешнеэкономическая стратегия России // МЭ и МО. 1994. №11; Осипов Ю.М. Теория хозяйства. 1995. Т.1. Гл.12; Badie B. La fin des territoires. P., 1995 и др.*

17 *Не углубляясь в проблему экономической экспансии и возможности той или страны воздействовать на потоки товаров и капитала, валютные курсы и т.п., отметим, что определение зон экономического влияния имеет большое значение для определения приоритетных направлений развития, разработки долгосрочной программы внешнеэкономических действий. // Более подробно см.: Галицкий В., Попов В. Паутина влияния // Эксперт. 2001. №42; Мир переходит на условные единицы // Эксперт. 2000. №33 и др.*

18 *См.: Кочетов Э. Стратегия развития: геоэкономическая модель // НАВИГУТ. 1999. №1. С.73–74.*

19 *См.: Тинберген Я. Пересмотр международного порядка. М., 1980.*

УПРАВЛЕНИЕ РИСКОМ КОРПОРАТИВНОГО ЗАХВАТА

А. В. МОЛОДЦОВ,
аспирант Финансовой академии
при Правительстве РФ[1]

ИНТЕГРАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Осознание руководством компании и сотрудниками, осуществляющими управление рисками, важности риска корпоративного захвата является одним из ключевых факторов обеспечения экономической безопасности компании. Как же фирмы справляются с данной проблемой?

Наиболее очевидной отправной точкой является выявление потенциальных уязвимых мест. Предприятие – объект риска враждебного поглощения должно оценивать свою подверженность каждому из структурных элементов риска корпоративного захвата, определяя наиболее уязвимые места, с тем, чтобы минимизируя их, снижать риск корпоративного захвата благодаря уменьшению подверженности воздействию возможных инструментов захвата.

При этом необходимо четко осознавать, что управление отдельными составляющими риска не является достаточным для решения проблемы, так как сохранение стимула к поглощению стимулирует компанию-агрессора к продолжению активности и изобретению новых способов воздействия. Поэтому необходимо проводить работу, непосредственно направленную на снижение мотивации у инициатора поглощения.

Прежде всего, важно осуществить оценку интегрированного риска, присущего не только отдельным бизнес-процессам, но и компании в целом. Наоборот, бессмысленно рассматривать его с точки зрения каждого структурного элемента, так как операция по враждебному поглощению предприятия или его активов всегда представляет собой комплексную активность, направленную на целевое предприятие (рис. 1).

Рис. 1. Интегрированный риск корпоративного захвата

В качестве примера можно привести одну из наиболее известных и характерных попыток корпоративного захвата актива – попытка захвата здания «Гипромез», распо-

ложенного по адресу Проспект Мира д. 101. Эта операция по враждебному поглощению включила в себя практически весь спектр возможных приемов поглощения, начиная от использования так называемого административного ресурса, заканчивая организацией массовых выступлений сотрудников компаний, расположенных по данному адресу.

ЭТАПЫ ОЦЕНКИ РИСКА ПОГЛОЩЕНИЯ

Таким образом, в целях идентификации и оценки риска корпоративного захвата должны быть выделены контрольные критерии, позволяющие не только определять отдельные подверженные риску структурные элементы, но и риск в целом.

Для того чтобы оценить риск враждебного поглощения предприятия, необходимо определить долю поглощенных предприятий среди всех предприятий, которые в соответствии с избранными критериями признаны аналогичными изучаемой компании. Таким образом, для оценки риска враждебного поглощения предприятия предлагается применять алгоритм, широко используемый при оценке стоимости бизнеса методом компании-аналога[2]. Данный метод заключается в формировании достаточной статистической совокупности данных, на основании которых можно сделать вывод о вероятности враждебного поглощения. А именно, проводится поиск компаний, по большинству показателей аналогичных анализируемой компаний, и на основании анализа их судьбы (поглощена – не поглощена) делается вывод о степени вероятности недружественного поглощения.

Процесс отбора сопоставимых компаний осуществляется в три стадии:

1. Определение расширенного списка условно сходных компаний.
   В него входит максимально возможное число предприятий, похожих на компанию-жертву. Поиск таких компаний осуществляется путем определения основных конкурентов, просмотра списка компаний поглощенных за последний год. Возможно использование электронных баз, однако такая информация нуждается в дополнительных сведениях, так как не бывает достаточно полной. Критерии сопоставимости на этом этапе условны и, как правило, ограничиваются сходством отрасли.

2. Определение списка сходных компаний.
   Для проведения полноценного анализа необходимо получить дополнительную, не содержащуюся в отчётности компаний информацию. Это является одной из причин сокращения расширенного списка, так как многие компании могут отказать в предоставлении информации. Необходимо также проводить анализ достоверности и релевантности полученной информации. Критерии отбора сходных компаний должны соответствовать важнейшим характеристикам компании-жертвы. Компания-аналог может использоваться на последующих этапах оценки в том случае, если она отвечает всем установленным критериям.

3. Составление окончательного списка аналогов.
   Данный список позволяет специалисту по оценке рисков определить риск враждебного поглощения компании-жертвы. Включение компаний в список аналогов основано на тщательном анализе дополнительно полученной информации. В рамках 3-ей стадии происходит уточнение критериев сопоставимости (отбора) и оцениваются такие факторы, как уровень диверсификации производства, положение на рынке, характер конкуренции, наличие попыток враждебного поглощения, стоимость и характер принадлежащих активов и т. д.

ПОКАЗАТЕЛИ РИСКА ПОГЛОЩЕНИЯ

Состав критериев сопоставимости определяется условиями оценки риска враждебного поглощения, наличием необходимой информации, приемами и методами, оценки риска. Для того, чтобы определить релевантность полученной информации, необходимо проанализировать в динамике следующие показатели (если система корпоративного управления предприятий позволяет это сделать):

- Структура собственности;
- Причины смены собственников;
- Соотношение динамики стоимости компании с изменениями в структуре собственности;
- Соотношение динамики изменений в структуре собственности и наличия систем управления рисками и экономической безопасности.

Далее рассмотрим каждый из указанных выше показателей более подробно:

1. Структура собственности

Проведение анализа состава собственников компании необходимо для сравнения структуры капитала компании-аналога и компании-жертвы. Можно выделить три типа структур собственности, исходя из присущих им степеней риска враждебного поглощения.

- Частная компания, принадлежащая одному собственнику.
- Компания, крупными долями в которой владеют несколько лиц.
- Компания, с достаточно распылённым среди собственников капиталом.

Компания-жертва с единственным собственником менее уязвима для осуществления враждебного поглощения, так как вхождение компании-рейдера в число собственников затруднено, равно как затруднено и осуществление корпоративного шантажа.

Впрочем, при избрании рейдером иной стратегии поглощения, связанной, например, с подделкой документов компании-жертвы и другими сходными действиями, то в данном случае именно для компании с единственным собственником сохранение независимости является затруднительным. Вместе с тем, считается, что подобная активность, также называемая «чёрным рейдерством» сегодня ослабевает и перемещается из Москвы в другие регионы. Правда, общее количество корпоративных захватов все еще велико. Например, в 2007 году уголовных дел по составам, которые могут быть отнесены к корпоративному захвату, было возбужденно 512 дел. Однако необходимо отметить низкий процент обвинительных приговоров по этим делам.

Компания-жертва, принадлежащая нескольким крупным собственникам, более адаптивна к условиям враждебного поглощения и обладает, как правило, большими ресурсами (например, человеческими), нежели компания с одним собственником. Однако необходимо учитывать, что компания с такой структурой капитала может быть подвергнута враждебному поглощению со стороны одного из действующих собственников. Это связано с тем, что действующие собственники имеют значительные возможности для захвата долей/пакетов акций, принадлежащих другим собственникам компании- жертвы и располагают доступом к значительному объёму внутрифирменной информации.

Компания – жертва, принадлежащая значительному количеству собственников в наибольшей степени подвержена риску враждебного поглощения. Это объясняется отсутствием затруднений для рейдера во вхождении в состав ее собственников, что, в свою очередь, обеспечивает доступ к внутренней информации и возможность осуществления враждебных действий, таких, как например, подача исков, подразумевающих обеспечивающие меры и др.

2. Причины смены собственников

Данный критерий является одним из ключевых, так как именно на основании него появляется возможность сформировать список компаний-аналогов подвергшихся враждебному поглощению. Для определения причин смены собственников, как правило, возможно, использование источников информации, находящейся в открытом доступе, в частности публикации в периодических изданиях и сети Интернет, ресурсы профессиональных сообществ, специализирующихся на сопровождении и организации сделок по слиянию и поглощению, специализированные системы предоставления корпоративной информации. Также возможно получение необходимых данных из неформальных контактов с бывшими и нынешними собственниками компаний-аналогов. Таким образом, определяются компании, подвергшиеся враждебному поглощению, что дает возможность оценить вероятность враждебного поглощения компании-жертвы.

3. Соотношение динамики стоимости компании и изменений в структуре собственности

Анализ данного критерия позволяет сделать необходимые уточнения к оценке влияния риска враждебного поглощения на стоимость компании-жертвы.

Оценка соотношения производится на основе расчёта коэффициента корреляции случаев смены собственника и колебаний стоимости. При применении критерия, оценка компании-жертвы базируется не только на аналитически полученных данных, но и на информации о реально совершенных в отношении аналогичных компаний попыток враждебного поглощения. В этом случае оценка компании будет ближе к основным принципам оценки бизнеса, подразумевающим применение не только одного метода дисконтированных денежных потоков, но и других методов, в совокупности, например, метода компании-аналога;

4. Соотношение изменений в структуре собственности и наличия систем управления рисками и экономической безопасности

Оценка данного критерия позволяет оценить степень зависимости между наличием специализированной службы, обеспечивающей экономическую безопасность и риском враждебного поглощения. Также делается вывод о необходимом размере финансирования такой службы и основных методах и направлениях работы, необходимых для минимизации риска враждебного поглощения.

В условиях существующей сегодня институциональной среды осознание руководством компании и сотрудниками, осуществляющими управление рисками важности анализа и оценки риска корпоративного захвата, как интегрированного риска, присущего не только отдельным бизнес-процессам, но и компании в целом позволит значительно снизить риск полной потери активов или утраты части их стоимости. Снижение рисков присущих отдельным бизнес-процессам в данном случае является необходимым, но не достаточным, так как не позволяет устранить или нейтрализовать причину актуализации новых рисков.

Имеет прямой смысл оценить вероятность попытки корпоративного захвата для того, чтобы сопоставить потенциальные затраты на управление интегрированным риском с вероятным ущербом от его реализации. Также возможно оценить изменение риска враждебного поглощения при организации специальных мероприятий, направленных на снижение риска враждебного поглощения.

[1] *Научный руководитель – профессор Финакадемии Дадалко В. А.*

[2] *Подробнее см. Оценка бизнеса, под. ред. Грязновой А. Г., Федотовой М. А., М.:«Финансы и статистика», 2004, с. 220.*

Список использованной литературы

Воробьев С. Финансовый анализ в холдингах //«Консультант». № 19, 2007 г.
Авдийский В. И., Курмашов Ш. Р. Прогнозирование и анализ рисков в деятельности хозяйствующих субъектов: научные и практические основы. М.: ФА, 2003 г.
Ионцев И.Г. Корпоративные захваты: слияния, поглощения, гринмэйл. М:Ось-89,2006 г.

INNOVATION IN LOW-TECH INDUSTRIES

1. LOW-TECH: THE NEGLECTED SECTORS

As industrialized societies are evolving into knowledge based economies, the ability to generate, use, diffuse and absorb new knowledge is increasingly being viewed as critical for economic success. Consequently, conventional wisdom regards high-tech, research-intensive and science-based industries as the key drivers of future economic prosperity (cf. Godin, 2004). The policy conclusion is that high-cost industrialised countries should concentrate their efforts on promoting these industries. In this scenario, industries with a moderate-to-low research intensity are deemed to offer very limited prospects for future growth in comparison to high-tech ones, and as a result, receive less explicit policy attention and support. These industries have gone through a shorter or longer evolution which resulted in the emergence of recognised standards, methods, and knowledge related both to products and processes. This is perhaps one of the most important reasons for the generally difficult competitive position of many of these industries in Europe: the basic technologies and procedures relevant in the sectors are well known and can often be copied easily by foreign competitors with a lower cost base. Industries in this understanding are by and large low-tech or medium-low-tech industries (LMT) in terms of the well known OECD classification (cf. OECD, 2002), that is to say, they spend less than 3 percent of turnover on R&D. On the contrary, sectors with a R&D intensity of more than 3% are characterised as high-tech or medium-high-tech. Industries such as the manufacture of household appliances, the food industry, the paper, publishing and print industry, the wood and furniture industry as well as the manufacturing of metal products and of plastic products are regarded as low-medium-tech. In contrast, pharmaceuticals, the electronic industry, medical engineering and vehicle construction, the aerospace industry, large parts of mechanical engineering as well as of the electrical industry are categorised as high-tech and medium-high-tech.

2. SURPRISING STABILITY OF LOW-TECH SECTORS

The growing importance of research-intensive and high-tech industries in the context of radically changing social and socio-economic structures cannot be denied. However, the surprising viability of the non-research-intensive industrial sector to this day in the developed economies of many countries like the European Union cannot be ignored either.

All data show (cf. Kaloudis et al., 2005; Hirsch-Kreinsen et al., 2008) that LMT industries play a very important role in employment in all industrialised countries, accounting for nearly 60 per cent of employment

in manufacturing. There has been a tendency for the low-tech industries' proportion of manufacturing to decline since the 1980s, while that of high-tech industries has been stable. A similar trend can be observed regarding the share of value added of the different sectors in manufacturing. In the long run, starting from a low level, high-tech sectors show a rising share of the value added in manufacturing while the share of the LMT sectors is declining. However, these declines are not marked, and LMT industries still add by far the largest part of the value added in manufacturing in OECD economies. It is debatable whether there is a real structural change – from LMT to high-tech – in the period examined here. In fact the low-tech sectors continue to evince remarkable stability and a large share of employment. In addition, there is no clear connection between high-tech intensity and national growth rates. The question is whether countries with more high-tech sectors have better overall growth records. On the basis of the statistical data no positive correlation can be found between the high-tech share of manufacturing value added and the rate of growth of GDP per inhabitant (Kaloudis et al. 2005).

Furthermore it is wrong to conclude that only high-tech countries are also high-growth countries. Rather, it is clear that even in the EU many predominantly low-tech countries have impressive growth rates. The findings lead again to the question: What are the reasons for this remarkable stability of LMT industries and firms?

3. LOW-TECH INNOVATIONS

3.1 The significance of «architectural» innovations

An answer to this question is that LMT companies are innovative in a specific manner, that is generally overlooked in the scientific as well as in the public debate. In terms of their priorities and objectives, LMT innovation strategies cannot at first be distinguished from those that can also be found in industrials sectors with a markedly higher R&D-intensity. At a second glance however, two distinctions between innovations in LMT and in high-tech sectors should be stressed here:

«Following this perspective, incremental innovations are characterised by the fact that a certain product design is partially developed further by improving individual components without materially changing the overall design. Furthermore, there is usually no need to change the enterprises' organisational routines. The term «architectural innovations» on the other hand denotes the recombination of existing components in order to obtain a new product design or a new technical and organisational structure of the production process. In the process, the well-established technological development path is not left but often a remarkable flexibility is required as regards the restructuring of organisational routines. Both types, incremental and architectural innovations, have in common that they use given technological core concepts and knowledge assets and develop these further within the framework of the therewith chalked out development paths. They thus differ fundamentally from «radical« innovations which transcend given technological concepts and which are in many (by no means all) cases regarded as typical for high-tech sectors. These correlations can be convincingly proven by means of the empirically observable innovation strategies of LMT companies.

3.2 Typical innovation strategies

Three typical innovation strategies can be distinguished, which centre on the development of products, on customer-oriented marketing concepts and on new process technologies (Hirsch-Kreinsen, 2008; see table):

A first innovation strategy is characterised by the continuous further development of given products. This innovation strategy can be referred to as step-by-step product development. Typically, this concerns enterprises that manufacture products for relatively stable market segments, for instance for special applications in the automotive industry. Generally, this innovation strategy can be regarded as typical for industrial sectors with mature technologies and products such as fabricated metal products or wood products & furniture. Not only are the markets well defined, but the products are also well-established, and often standardised; production technology is efficient and the price of products is a main factor in competition.

A second innovation strategy is characterised by innovation measures that are primarily directed at securing and improving the marketing situation of the enterprise. This holds good for the fashion-oriented design of products, the functional and technical upgrading of products, a rapid response to changing customer wishes, taking advantage of market niches, skilful branding strategies and the expansion of product-related service activities. Unlike the first strategy, the enterprises pursuing this strategy belong to a relatively broad range of industrial subsectors. Examples for this strategy are company activities from the textile and clothing industries and from furniture and leather goods manufacturers, whose product development is geared to anticipatable fashion cycles. One can also ascertain a broadening of the spectrum of offers as companies supplement their process functions with service offers and logistics services tailored to certain customers. In a nutshell, this innovation strategy can be referred to as *customer-oriented strategy*.

A third innovation strategy is primarily directed at the technical and organisational structures of the production process. It is used by companies which employ ultramodern, automated and capital-intensive process technologies. This innovation strategy may be referred to as *process specialisation*. The enterprises pursuing this strategy belong to industrial subsectors, whose products are mostly manufactured at a relatively high level of technological automation. Examples for this strategy are: furniture companies that are extensively automated on the basis of a greatly reduced variety of parts and of simplified processes, sheet forming companies and firms manufacturing plastic parts, mechanic components or parts made of aluminium as well as the processes in the food processing industry. These examples show that the term low-technology is basically a misleading designation for the industries and enterprises examined here.

4. INTERNAL AND EXTERNAL COMPANY CONDITIONS

4.1 Internal knowledge base

If one looks into the preconditions for the innovation capability of LMT companies, the knowledge base emerges as one of the most fundamental factors. These enterprises pursue virtually no own R&D activities and formalised processes of knowledge generation play an insignificant role. It stands to reason that formalised processes of knowledge generation and use only play an insignificant role and that instead innovation activities proceed in the form of practical and pragmatic ways by doing and using« (Tunzelmann and Acha 2005: p. 417). The knowledge that is relevant for these enterprises shall therefore be regarded as application-oriented practical knowledge. Unlike scientifically and theoretically generated knowledge, that orients itself on criteria such as theoretical relevance and universality, practical knowledge is generated in application contexts of new technologies. It obeys validity criteria such as practicability, functionality, efficiency and failure-free use of a given technology. Both types of knowledge are, however, difficult to distinguish. To simplify matters: Theoretical and scientific knowledge in enterprises, for instance in the form

of systematically acquired engineering knowledge, can primarily be assigned to research, development and construction processes while practical knowledge accrues in the context of ongoing operating processes. The term practical knowledge stands for a complex bundle of different knowledge elements. It comprises both explicit, codified and formalised elements such as design drawing and requirement specifications for new products and implicit elements such as accumulated experience and well-established, proven and tested routines for solving technical problems. An example is the innovation strategy of process specialisation. Process innovations generally take place in the context of ongoing operations and are mostly initiated and pressed ahead by the staff responsible for the ongoing functions, such as engineers, technicians, master craftsmen and skilled workers on the shop-floor.

4.2 External knowledge base

The acquisition and generation of innovation knowledge by no means takes place only within the company. Also, external knowledge sources prove to be relevant too. For all innovation strategies, the knowledge of other firms, organisations and actors as well as the systematic application of this external knowledge is of decisive importance. This is true for practical knowledge and in particular also for scientifically generated knowledge in various forms. Examples for external sources, for instance in the case of the customer-oriented strategy, are the experience of longtime customers concerning new market and demand trends, the expertise of the relevant consultants, or information about foreseeable market trends gained during fair visits. Furthermore, the fashion-oriented design of products by external design agencies often plays an important role for successful sales strategies. Further important external knowledge sources are machine manufacturers and suppliers who provide theoretically and scientifically generated knowledge in the shape of knowledge incorporated in production technologies and materials, which is often an essential prerequisite for the innovation activities of process specialisation. A similar procedure can be observed in the case of the step-by-step strategy of product improvement which is often triggered by systematically generated specifications of corporate clients, e. g. from the automotive industry. On the whole, the knowledge base of non-research-intensive enterprises can be characterised as «distributed knowledge base» (Robertson and Smith 2008), that comprises the different forms of knowledge of actors who are independent of each other and often come from different sectors and technology fields. The empirical findings suggest that the main source for the knowledge generation of the LMT companies lies here.

4.3 Knowledge management

Of decisive importance for the innovation strategies of companies is therefore the manner in which they effectively make use of their internally available as well as externally accessible knowledge. The ability to use knowledge is to a large extent dependent on the professionalism and innovation-related know-how of the management. Also the routines and structures of the company organisation, for instance the mode of the division of labour, the prevailing communication and co-operation forms and the therewith connected qualification and personnel structures play a significant role. Furthermore, the ability to manage and effectively co-ordinate network relations across company borders, especially with other companies within the value chain, is a central precondition for successful LMT innovation strategies too. An essential requirement for the efficiency of such relations is an organisational structure that is geared to the demands of cross-company co-operation by, e. g., providing for adequate channels of communication, gateways and personnel responsibilities oriented towards co-operation. The company management has to be able to harmonise and to control the specific competencies and the divergent interests of co-operation partners in such a way that the transfer of the required knowledge is assured.

5. DEVELOPMENT PERSPECTIVES OF LMT

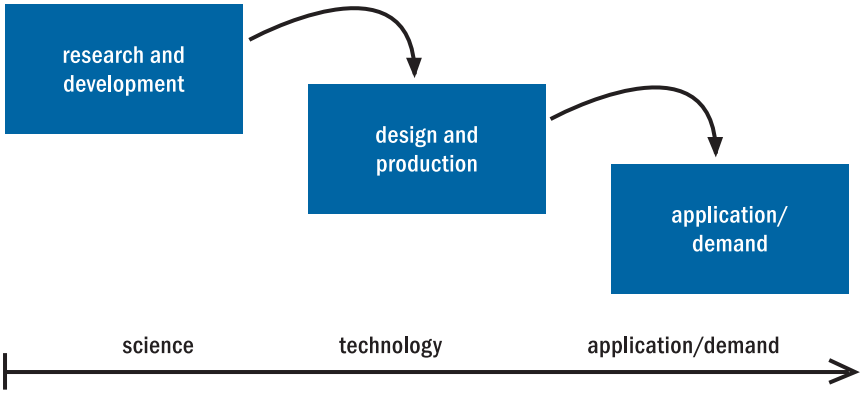
These considerations lead to a new understanding of the restructuring of the economic landscape of advanced countries in the first years of the 21st century. The economy does not appear to be undergoing a wholesale structural replacement of «old» sectors with «new» ones in the course of the emerging knowledge society. In fact, this process of change is evolving as a restructuring of existing sectoral and technological systems. It is not dominated by industrial activities for which competitive advantage, capability formation and economic change are generated by front line technological knowledge. Rather, it is dominated by what are often wrongly termed low- and medium-tech industries. Metaphorically spoken, the «new» is incubated in the «old» and often neglected structures and sectors. And it is characterised by a specific combination and continuous re-combination of high and low-tech.

LMT industries can play a decisive role for industrial innovation because the involvement of low-tech products and companies is frequently a core precondition both for the innovativeness of value chains and for the design, fabrication and use of a range of high-tech products. As research findings on processes of technological change in «high-tech economies» convincingly show, the relationships between high-tech and non-high tech sectors are highly symbiotic and the well-being of high-tech firms and industries depends heavily on their ability to sell their output to other sectors in developed economies (Robertson and Patel, 2007).

6. INNOVATION MODELS

The research findings on low-tech innovations also prove convincingly that the linear model of innovation» reflects industrial innovation only inadequately (see figure 1). This model is widely adhered to in the public debate and the prevailing high-tech orientation of innovation policy is based on its logic.

Fig. 1 Schematic representation of the linear model of innovation

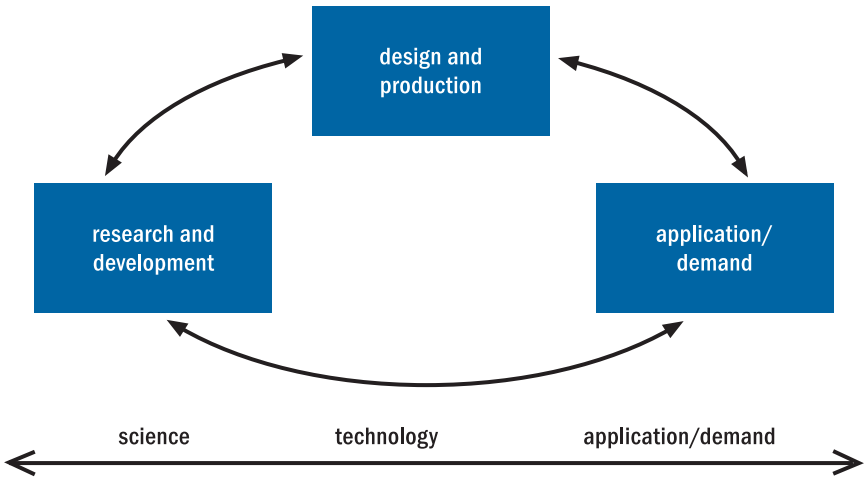


The essence of this model is the assumption that research and development activities are the starting point of any kind of innovation and that scientifically generated knowledge gives impulses for the development of new technologies. Research and development are regarded as fundamental and necessary innovation steps, which functionally and temporally precede the industrial process. It is assumed that there is a clearly structured course of action, during which the knowledge of basic research is transferred, specified and utilised step-by-step via applied research and is finally employed in the form of concrete technologies in a certain implementation context. Following this model an effective innovation policy has

to focus on the field of research and development in order to encourage industrial innovations. It is then merely necessary to ensure that the new knowledge asserts itself to the point of concrete development projects and fields application by promoting appropriate transfer measures.

However, industrial innovations are mostly not based on scientific knowledge. The relationship may even be the other way around, i. e. technology creating the foundation for scientific knowledge. Furthermore, technological innovations are very often initiated by the requirements of practical problems of the production process and, more importantly, market and application demands. This has been shown by innovation research since many years (cf. Kline and Rosenberg). In conclusion, an innovation model referred to as «recursion model of innovation» may be of more relevance to understanding the processes of technological innovation (see figure 2).

Fig. 2 Schematic representation of the recursion model of innovation



References

Godin, Benoit, 2004: The obsession for competitiveness and its impact on statistics: the construction of high-technology indicators. In: Research Policy, Vol. 33, pp. 1217–1229

Henderson, Rebecca M. and Kim B. Clark 1990: Architectural Innovation: The Reconfiguration of Existing Product Technologies and the Failure of Established Firms. In: Administrative Science Quarterly, Vol. 35, pp. 9–30

Hirsch-Kreinsen, Hartmut 2008: «Low-Tech» Innovations. In: Industry & Innovation, Vol. 15, February, pp. 19–43

Hirsch-Kreinsen, Hartmut and David Jacobson (eds.) 2008: Innovation in Low-Tech Firms and Industries, Chaltenham: Edward Elgar

Kaloudis, Aris, Tore Sandven and Keith Smith 2005: Structural change, growth and innovation: the roles of medium and low-tech industries 1980-2000. In: Bender, G.; Jacobson, D.; Robertson, P. L. (eds.), Non-Research-Intensive Industries in the Knowledge Economy. Perspectives on Economic Political and Social Integration, Special Edition, XI, No 1–2, pp. 49–74

Kline, Stephen. J. and Nathan Rosenberg 1986: An overview of innovation. In: Landau, R.; Rosenberg, N. (eds.), The Positive Sum Strategy – Harnessing Technology for Economic Growth, Washington, 1986, pp. 275-305

OECD 2002: Frascati Manual. Proposed Standard for Surveys on Research and Experimental Development. Sixth revision, Paris

Robertson, Paul L. and Parimal R. Patel 2007: New Wine in Old Bottles – Technological Diffusion in Developed Economies. In: Research Policy, Vol. 36, pp. 708–721

Robertson, Paul L. and Keith Smith 2008: Distributed knowledge bases in low- and medium-technology industries. In: Hirsch-Kreinsen, H.; Jacobson, D., Innovation in Low-Tech Firms and Industries. Cheltenham, pp. 93-117

Tunzelmann von, Nick and Virginia Acha 2005: Innovation in «Low-Tech» Industries. In: Fagerberg, J.; Mowery, D.; Nelson, R. R. (eds.), The Oxford Handbook of Innovation. Oxford: Oxford University Press, pp. 407–432

THE HARMONIZATION OF DOMESTIC CORPORATE INCOME TAX LAW WITH EUROPEAN LAW: THE ITALIAN EXPERIENCE[1]

Prof. FRANCO PAPARELLA

DEVELOPING CRITERIA FOR CALCULATING A COMMON CORPORATE INCOME TAX BASE

From a systematic point of view, developing comprehensive solutions, an issue on which Community institutions have focussed a great deal of their attention, as opposed to adopting targeted solutions aimed at eliminating specific tax obstacles that hinder the smooth functioning of the internal market, is in my opinion achieved by attempting to establish a common tax base for companies operating in several Member States. In this sense, the Commission recently concluded that «*the common consolidated corporate tax base is the only means by which companies in the Internal Market can overcome these difficulties in a systematic way and true Internal Market conditions can be established in the corporate tax field*»[2].

Although many agree with this conclusion, the Community has however failed to move in a common direction. The failure to do so has often been attributed to the fact that decisions on tax matters have required the unanimous approval of Member States. For this reason, in the last five years there has been an attempt to adopt a more flexible and non-binding approach, mainly through the issuing of Communications, as was the case for the Code of Conduct[3].

As the situation now stands, it seems that out of all the proposals, the debate has now been narrowed down to two models (which differ on the issue of group consolidation and tax rates)[4]. The two models are:

a) Home State Taxation (HST), whereby all branches and subsidiaries operating in different Member States are taxed according to the laws of the home state of the parent company, irrespective of their country of residence[5]. First, the profits of a group of companies operating in several Member States are calculated according to the rules of the tax system of the home state of the parent company[6] . Then, each participating Member State continues to tax at its ordinary corporate tax rate its portion of the profits of the group's business activities in that State;

b) Common Consolidated Tax Base (CCTB), by which EU firms would be given the option of calculating their aggregate profits according to a single set of Community rules and applying the tax rates in force in the State of residence of the parent company[7] (this model patterned on the model used for the first time in Denmark and subsequently adopted in France[8] and Italy[9]).

The widely differing implications of these measures[10] provide many opportunities for discussion and in the coming years this issue will likely be the impetus for wide debates[11].

Evidence suggests that the Home State Taxation model is best suited for SMEs active in cross-border markets. Indeed, after various studies showing that SMEs are the hardest hit by the absence of rules allowing the offsetting of cross-border losses and by the costs incurred to exercise their cross-border activities, the Commission initiated a trial experiment on «*taxation according to the rules of the State of residence*»[12]. On the other hand, the Common Consolidated Tax Base model seems to respond to the effects of taxation of multinationals and, according to the strategies outlined by the Commission, is considered the only real solution for a common tax base.

One of the objectives of the Home State Taxation model is to reduce the training costs and administrative burdens of enterprises wishing to expand their activities internationally. Indeed, these costs and burdens are notably reduced by the fact that the parent company need not be acquainted with the regimes applicable to its foreign subsidiaries since it would be able to use the familiar tax rules of its home State. However, no such tax compliance benefits would apply to subsidiaries since they would have to provide all the information necessary to calculate the overall economic result according to the rules of the State of the parent company[13].

From an institutional viewpoint, this method would heavily burden the tax authorities of the Home States since they would be required to verify that the tax base has been correctly calculated also in relation to the entities resident in other EU States. For this reason, it is imperative that there be strong cooperation and collaboration among the tax authorities of the Member States[14]. Nevertheless, it is reasonable to say that Home State Taxation is a solution of compromise and as such can be implemented immediately since it does not alter the domestic rules of the single Member States and it presupposes that the States' only waive their sovereignty in the calculation of the taxable base of the companies done according to the domestic rules of the parent company's State of residence.

In actual fact, an important factor in choosing between the two methods is the problem, raised in the early 90s, of offsetting cross-border losses[15] .

It is worthy to note that with Communication no 726 of 24 November 2003, the Commission identified tax consolidation as a solution to the problem and expressly referred to Denmark, where it is possible to algebraically sum the losses of the subsidiaries in the hands of the taxable parent company[16] . In terms of timing, it seems that we are indeed on the verge of a solution since the stance taken on the issue by the European Court of Justice, also on individual autonomous work, seems to be ahead of its time, a fact that even the Commission has acknowledged[17].

Indeed, in recent decisions the Court has ruled against States that disallowed the offsetting of losses made in other Member States concluding that this violates the non-discrimination principle and infringes on the freedom of establishment and the movement of persons as per Article 39 of the EC Treaty[18]. In this sense, the Court concluded that rules allowing losses to be offset only if the losses are realised in the State of residence of the beneficiary were non-compliant with Community principles and declared incompatible also the various conditions that indirectly discriminated against non-residents such as the requirement that parent companies must keep two books for permanent establishments making losses or the requirement that the accounts of permanent establishments must comply with the rules of the State of the parent company.

However, the possibility of repeating what happened in the Netherlands and therefore of becoming a «*country that imports losses*» in cases in which these are needed to reduce the taxable base of the parent company is a real problem and cannot be ignored[19]. The Home State Taxation method does not seem to fully tackle this problem since – although consolidation of losses is possible only if expressly allowed in the

State of the parent company – it is possible to offset losses not only vertically (ie, by the parent company for the losses made by the foreign subsidiaries, but not vice versa) but also horizontally (ie, between losses and profits of foreign subsidiaries)[20].

On this issue, I refer to the recent ruling of the European Court of Justice on the now famous *Marks & Spencer plc* case whereby the Court – on the basis of the principle of proportionality – deemed that a parent company's use of cross-border losses made by its foreign subsidiaries is in line with Community principles provided that the parent company is resident in a Member State that adopts a tax consolidation regime and provided that there is no possibility of the losses being used in the Member State of the subsidiary[21].

In my view, that the ruling is destined to have significant effects on the legislation of those Member States that preclude the use of losses, since this possibility is expressly allowed only in Denmark, the Netherlands and France, can be easily presumed from the proposals made during the course of the judgment and the observations put forth by Finland, France, Germany, Ireland, the Netherlands and Sweden. In Italy, the recent adoption of domestic and worldwide consolidation (and of flow-through taxation), as I mentioned earlier, which makes it possible for Italian firms to use intragroup losses, even if only upon certain conditions, I think will help lessen the problem.

No less important is the debate on the creation of a common EU tax base. In 2002 the debate was widened with discussion that the achievement of a common tax base could be facilitated with the adoption of commonly accepted accounting principles in the Member States[22]. In this sense, attention was turned to the adoption of EC Regulation 1606 of 2002 which from 1 January 2005 requires listed companies to use International Financial Reporting Standards (IFRS) – formerly known as International Accounting Standards (IAS). Inevitably, the impact of the Regulation will be wider since the requirement is also extended to controlled and affiliated companies.

Indeed, besides guaranteeing that company accounts in the EU will be more easily comparable, the introduction of common accounting principles constitutes a starting point for the creation of a common tax base, especially if the consolidated method proposed by the Commission is implemented. In fact, it would no longer be necessary to convert the results of a subsidiary according to the rules of the State of its parent company, an extremely onerous burden for the subsidiary and the parent company as well as for the tax authorities[23].

However, Italy, unlike France and Germany, failed to implement the faculty envisaged under EC Regulation 1606 of 2002 of extending the IFRS requirement also to non-listed companies in an attempt to apply uniform rules on the entire internal market. Therefore, a compromise was reached whereby the Community law of 2003 imposed the IFRS requirement only on banking, insurance and financial companies in addition to listed companies. In this way, the ground work was laid for a system of comparing financial statements which in many aspects is irrational.

In conclusion, I wish to underline that, however, signs of progress can be seen following the recent report of the Commission of 4 April 2006 COM (2006) 157 final «*Implementing the Community Lisbon Programme: Progress to date and next steps towards a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB)*». Indeed, this document strongly reiterates the need to achieve a common tax base, highlights the progress made and goals set by the work group, and concludes with a work plan for the immediate future (in primis, ECOFIN Council Meeting in June). It is also significant that the EU Taxation and Customs Commissioner, the Hungarian Lazslo Kovacs, was able to reach the greatest convergence of opinion among Member States, without prejudice to the everlasting problem that unanimous approval of all the States, even the smaller ones (such as Malta), is required[24].

BRIEF CONSIDERATIONS ON A TYPICALLY ITALIAN CASE: THE ITALIAN REGIONAL TAX ON PRODUCTIVE ACTIVITIES (IRAP)

Given the repercussions that the matter is likely to have in Europe (as evidenced from the high number of Member States that participated during the course of the judgment, including Hungary), it seems to me to be opportune to mention the litigation pending before the European Court of Justice on the compatibility of IRAP with Article 33 (1) of the Sixth VAT Directive.

This is a typically Italian matter regarding a tax – of a real nature and important for domestic revenues – enacted in 1997 for the purpose of simplifying the Italian tax system and replacing no less than seven widely dissimilar taxes. At this time I will not examine the principle characteristics of IRAP nor do I see the need to analyse the events that led the Italian Constitutional Court to rule that IRAP is in line with the principles of the Italian constitution[25].

I underscore however the two passages from Ruling no 256 of 10 May 2001 where the Court states that IRAP «*is not levied on the taxpayer's personal income but rather on the added value produced by independently run activities*» *and that* «*the economic burden of the tax may in fact be passed on in the price of the goods or services produced, according to the laws of the marketplace, or be wholly or partly recouped by means of appropriate organisational choices*». Although the Italian Court ruled that the tax was not unconstitutional, now the tax risks being censured by the Community, as clearly evidenced in the conclusions of Advocate General Christine Stix-Hackl of 14 March 2006[26].

The rest is recent history and can be summarised in the opinion of the Advocate General Jacobs delivered on 17 March 2005, in the reopening of the oral proceedings (in which several other Member States participated), and in the further aforementioned conclusions of the Advocate Stix-Hackl confirming the judgment of Advocate General Jacobs ruling that IRAP must be characterised as a turnover tax prohibited under Article 33 (1) of the Sixth VAT Directive.

In my opinion, both documents are extremely appreciable and precise, particularly in examining the four essential characteristics of VAT patterned on the ruling of the European Court of Justice in the Dansk Denkavit case, reaching perfectly reasonable conclusions both with regard to the irrelevance of the distinction within the ambit of the EU between direct and indirect taxes, and with regard to the fact that IRAP, as VAT, applies generally to transactions relating to goods and services with the same criterias for all productive sectors[27].

Lastly, aspects of the conclusions of the Advocate Jacobs that received the most attention on the part of the Member States regarded the limited temporal effect of the judgment, which proposed a completely innovative solution making – with regard to Italy – the ruling applicable ex nunc as a consequence of the case law that attributed juridical relevance at the risk of grave economic repercussions, but with an important exception in terms of retroactivity (see the Meilicke case) based on the date of delivery of the AG's conclusions.

Given the interpretational nature of the ruling, the conclusions of the Advocate General also clarify the implications for the other Member States, so that «*in accordance with the basic principle governing the effects of all of the Court's preliminary rulings on interpretation, the judgment will apply ex tunc in regard to any other tax having the relevant characteristics in another Member State*» (par. 184).

CONCLUSIONS

In conclusion, in the light of the foregoing considerations, I believe that, despite recent attempts on the part of the Italian legislator, there are still important areas of Italian taxation in which harmonization has not by any means been achieved or, in any event, is seriously lagging behind the more rapid innovations

of Community institutions. It would be reasonable to say that the Italian situation is far from being homogeneous and that in certain sectors there is a pressing need to take swift action – if nothing but to prevent possible interventions by the Court of Justice – even though there are areas in which Italy is in the vanguard compared to the other Member States.

Although the reasons that have led to this situation are varied and complex (legislative instability, high levels of tax evasion, and conservative tax authorities are some of the reasons that come to mind) perhaps the most important reason is the fear of negative financial consequences. It does not appear that the Italian legislator has shown particular inclinations or openness to Community rules. On the contrary, it is safe to say that most of the important innovations that have occurred in Italy are essentially a reaction to the fear of negative consequences resulting from influential rulings of the European Court of Justice.

This is not to say that in Italy an Europeanist tax culture is not widespread. One need only think of the efforts made by leading Italian jurists to include in the plan for a European Constitution certain general tax principles in addition to the general principles already contained in the Treaty[28]. We are therefore in the presence of a situation in which the initiatives of cultural spheres – clearly oriented towards a more European-style system – are counter opposed to the more traditional and conservative decisions of the Italian legislator.

Clearly, it is hoped that in the years to come the Italian bodies of government will make definitive and decisive choices with a view to fully observe and harmonise national tax rules with those of the Community, while at the same time honoring fundamental constitutional taxation principles. In this sense, the principle of «*progressiveness of the taxation system*» contained under Article 53 of the Italian constitution is indeed an obstacle to Italy's assimilation of certain Community proposals[29].

Consider in particular the proposal for a «flat tax» made by the professor and former judge of the German Constitutional Court, Paul Kirchof – a proposal based on a drastic tax rate reduction and the sweeping away of taxpayer subsidies – a move that would be in stark contrast with the principles of the Italian constitution regardless of the undoubted benefits that would arise in terms of tax simplification[30].

---

1 *Continuation, the first part was published in N 3, 2009.*

2 *See COM (2003) 726.*

3 *Indeed, as an alternative to the long-running request for modifying the Treaty and in order to pass tax decisions with a qualified majority (instead of unanimously), the European Parliament, with a recent working paper entitled Taxation in Europe: recent developments (ECON 131 of January 2003) suggests the possibility of using the instrument provided under the Treaty of Nice of enhanced cooperation, which allows single groups of Member States to overcome the minority hurdle.*

4 *For the sake of completion, I should add that the proposals of the European Commission envisaged two further models:*
a) the European Union Corporate Income Tax (EUCIT) model, which introduces an EU-wide income tax characterised by a single tax rate and managed entirely by a Community authority on the presumption that a European Tax Code has been previously adopted and that the single Member States fully relinquish their tax rights; and
b) the Single Compulsory Harmonised Tax Base model, essentially based on a single criterion for calculating an EU-wide taxable base.

5 *For an in-depth investigation of the Home State Taxation principle, see LODIN-GAMMIE, Home State Taxation, Amsterdam, 2001; STEVANATO, La tassazione dei gruppi europei: l'Home State Taxation, in Rass. trib., 2003, page 1248. In addition, for an analysis on multinational enterprises, see GALLO, Mercato unico e fiscalita: aspetti giuridici del coordinamento fiscale, in Rass. trib., 2000, page 736; GARBARINO, Imposizione diretta e imprese multinazionali nella Comunita europea, in Le Societa, 1991, page 1182.*

6 *In this sense, the Home State Taxation model is characterised by the fact that subsidiaries are treated as permanent establishments of the parent company given that profits are aggregated to the economic results of the parent company and are calculated according to the rules of the State in which this latter is resident.*

7 *However, academics point out that, in substantial terms, the consolidation method precludes competition among Member States since the applicable tax rate is not the one in force in the country of the parent company over the one applied in the State in which the income is produced, but rather is the highest rate of the two (see STEVANATO, La tassazione dei gruppi europei, op cit, page 1264). In particular, if the tax rate of the controlled company's State of residence is lower than that of the State of the controlling company, this latter State can levy an additional tax on the income from activities carried out abroad; viceversa, if the State of the parent company has the lower rate, tax will be levied in the State of the subsidiary on the activities carried out therein.*

8 See ANGELUCCI, La tassazione dei gruppi di societa (Francia), in Dir. prat. trib. int., 2003, page 531.

9 I allude to the worldwide consolidation scheme referred to previously.

10 It is sufficient to underscore the incidence of losses and the different rate application system to justify the possibility of sufficiently divergent tax measures based on the criteria for calculating the tax base (for further details, see STEVANATO, La tassazione dei gruppi europei, op cit, page 1253).

11 For an in-depth analysis of the characteristics of the two models and the methods of implementation, see CERIANI-GIANNINI, Trends in EU. Proposal on taxation of transnational business profits and tax coordination, in Tax Notes International, 2003, page 31.

12 On this point, consult Document de consultation concerning L'Application a titre experimental de «l'imposition selon le regles de l'Etat de residence» aux petites et moyennes entreprises de l'UE published in January 2003 by the European Commission.

13 See LODIN-GAMMIE, Home State Taxation, op cit, page 26.

14 On the delicate issue – of a substantial and procedural nature – of rules for identifying the Home State and the correlated phenomenon of Home State shopping, see STEVANATO, La tassazione dei gruppi europei, op cit, page 1252.

15 As confirmation, we point out that in 1991 the Commission withdrew its proposal for a Council Directive concerning arrangements for the taking into account by enterprises of the losses of their permanent establishments and subsidiaries situated in other Member States (OJ C53of 28 February 1991, page 30) since the proposal was deemed to be obsolete. For an examination of the problem of using losses within the ambit of the EU, see PISTONE, Il trattamento delle perdite e l'evoluzione del diritto comunitario primario in materia di imposte dirette, in Riv. dir. trib., 2001, I, page 78.

16 Alternatively, the Commission suggests «an EU-level consolidation system in the form of a European Tax Allocation System (ETAS) based on extensive recourse to the instrument of tax credits», even though this method is clearly inadequate to govern a cross-border situation because of the sharp differences among the regimes in force in the EU Member States. On this last aspect, see PISTONE, The impact of community law on tax treaties, The Hague-London-New York, 2002, page 46; AVERY JONES, A comment on progressive taxation of non-resident and intra-EC allocation of personal tax allowances, in Eur. Tax., 2000, page 375.

17 Indeed, the Commission document states that «the Commission hopes that recent and forthcoming developments before national Courts and the ECJ will provide additional clarification of the legal situation and contribute to an increasing acceptance of the need for action in this area among European tax policy makers.»

18 On this issue, from the well-known decision of the ECJ of 15 May 1997, case C-250/95, Futura Participations SA and Singer, in Riv. dir. trib., 1998, II, page 15, with a note by MELIS, Stabili organizzazioni, obblighi contabili e riporto delle perdite; in Racc., 1997, I page 2471, as well as ECJ decision of 16 July 1998, case C-264/96, ICI, in Racc., 1998, I, page 4695, particularly significant is the more recent decision of 14 December 2000, case C-141/99, AMID, in Racc., 2002, -I-11819; in Giur. it., 2001, page 1517, with a note by ANTONINI, Riflessi del diritto di stabilimento in materia di compensazione, ai fini fiscali, tra perdite della casa madre e utili della stabile organizzazione; in Dir. prat. trib. int., 2003, page 617, with a note by BIZIOLI.

19 Indeed, the proliferation in the Netherlands of «formally resident» companies regularly operating abroad and producing significant losses that participate in fiscal units has led the Dutch tax authorities to modify the requirements for taking part in a consolidation scheme, so that subsidiaries must be effectively resident in the Netherlands.

20 For further considerations, complete with numerical examples, on the greater effectiveness of the HST model in preventing double taxation over the mere consolidation method of taxable income adopted unilaterally in the country of the parent company, as well as for keen observations on the more complex problem of the distribution of profits among Member States in relation to the State where the losses made elsewhere will be offset, see STEVANATO, La tassazione dei gruppi europei, op cit, page 1254, referring repeatedly to the contribution of LODIN-GAMMIE, Home State Taxation, op cit, passim.

21 See the decision of 13 December 2005, case C-446/03, in Riv. dir. trib., 2006, III, page 3, with a commentary by RUSSO, Tassazione di gruppo e deduzione delle perdite di societa controllate estere: un ostacolo fiscale alla liberta di stabilimento ancora in attesa di soluzione? In this regard, see also DI GREGORIO, La questione del riporto trasfrontaliero delle perdite nei grandi gruppi europei. Il caso Marks & Spencer, in Il Fisco, 2006, 1, page 587; SCARIONI-MUNI, Riflessioni sul consolidato mondiale alla luce del caso Marks & Spencer, in Boll. trib., 2005, page 1612.

22 Refer to MADDALUNO, L'armonizzazione della base imponibile del reddito societario: dai criteri della fonte all'adozione dei principi contabili internazionali, directed by DI PIETRO, in Lo stato della fiscalita europea, II, op cit, page 1107.

23 In particular, in the ambit of the EU, it is held that an important factor in using accounting principles to establish a common tax base is the need to re-examine the relationship of dependency between the accounting values and the criteria for calculating tax relevant income (for confirmation, see Commission document of 24 November 2003, 726, page 19). On this issue, see GAFFURI, I principi contabili internazionali e l'ordinamento fiscale, in Rass. trib., 2004, page 87.

24 See also KOVACS, The European Commission's Business Taxation Agenda, Oxford, 23 March 2006.

25 See the first ruling of the Italian Constitutional Court no 256/2001 of 10 May 2001.

26 For confirmation, see paragraphs 9–11.

27 In this sense, we refer to the conclusions made on the Hungarian government, which has held that a tax is not of general application if it is levied at a local or regional level (see paragraph 84 of the conclusions of the Advocate General Stix-Hackl).

28 For a critique of the draft of the European Constitution on taxation, see the conclusions and proposals by the Astrid working group in the document entitled «Trattato costituzionale per l'Europa. Proposte relative alla fiscalita» and the relevant contributions by Fantozzi, La Rosa, Marongiu and Maisto published in Riv. dir. trib., 2003, IV, page 97; DI PIETRO, presentation of the volume, Lo Stato della fiscalita nell'Unione Europea. L'esperienza e l'efficacia dell'armonizzazione, published by the Guardia di Finanza (the Italian Finance Police), I, June 2003, page 9; CARINCI, La questione fiscale nella Costituzione europea tra occasioni mancate e prospettive per il contribuente, in Rass. trib., 2005, page 543; BIZIOLI, Impostazione e Costituzione europea, in Riv. dir. trib., 2005, I, page 233.

29 Indeed, with the development of the harmonisation process, on a theoretic level, the debate was centred on verifying the existence of a system of common principles in force in the Member States. It is in this sense that studies were conducted in the light of principle of taxability codified under Article 53 of the Italian Constitution (for confirmation, see, among many others, FANTOZZI, Un'occasione sfumata?, in Riv. dir. trib., 2003, IV, page 97; DI PIETRO, The principle of equality in the tax field, directed by MEUSSEN, in The principle of equality in European taxation, London, 1999, page 115; LANG, I presupposti costituzionali dell'armonizzazione del diritto tributario in Europa, directed by AMATUCCI, in Tratt. dir. trib., II, Padua, 1994, page 765, where wide references to academic writings can be found; BIZIOLI, Potesta tributaria statuale, competenza tributaria della Comunita Europea e...competenza tributaria della Corte di Giustizia: il caso Saint-Gobain, in Riv. dir. trib., 2001,I, page 192).

30 In this same sense, see DE MITA, Partita europea sulla «flat tax» alla tedesca, in Dir. prat. trib., 2006, I, page 217.

Журнал «Мир новой экономики» имеет определенную направленность. Его название говорит само за себя. Однако экономические процессы происходят в национальных формах и рамках. Поэтому мы будем уделять внимание и данному вопросу и, начиная с этого номера, вводим рубрику «Портреты». Первый портрет представляет Хатира Алиева. Общенациональный лидер Азербайджана Гейдар Алиев (1923–2003 гг.) глазами видного азербайджанского писателя и публициста Гусейнбалы Мираламова.

ГЕЙДАР АЛИЕВ

ХАТИРА АЛИЕВА
Сумгаитский Государственный Университет

В творчестве Г. Мираламова, при всем жанровом многообразии, доминируют литературно-политические портреты. Особенно значимы произведения, посвященные многим политическим деятелям, в частности, произведения, повествующие об общенациональном лидере Гейдаре Алиеве. О Г. Алиеве – президенте Азербайджана в 1993–2003 гг. – написано множество книг. Каждой из них присуща своя ценность, достоинство, свое место. Но, по нашему мнению, самое точное и емкое слово, мысль о его личности озвучены и написаны Г. Мираламовым. Его книги сочетают в себе научное мышление, публицистический накал и художественно-образное начало. Здесь нет голого панегиризма, здесь – страстное желание осознать, постичь и лаконично представить историческую масштабность и духовное величие лидера.

Личность Г. Алиева представлена писателем в ряде книг: «Победный путь», «Истина», «Есть такое солнце», « Гейдар-наме», «Гейдар Алиев» в серии ЖЗЛ (написанной в соавторстве с В. Андрияновым и изданной в 2005 году Московской «Молодой гвардией»)[1].

Г. Мираламов видит Г. Алиева как великого человека, обладающего высокими моральными качествами: «Великий человек считает верность одним из высших достоинств личности. Он вновь и вновь будет вспоминать по возвращении на политический Олимп, какую преданность ему проявили в свое время простые люди». Таким образом, автор выдвигает на первый план один из моральных критериев Гейдара Алиева в оценке общественной, социальной значимости и духовного облика человека – верность, преданность, постоянство позиции.

Гейдар Алиев – личность, мыслящая вершинными масштабами и мерилами. Можно сказать: богоизбранная личность, которой было предназначено идти от вершины к вершине. Где же начинается это восхождение? точно обозначает истоки этого пути: «Он шел к заслуженной им вершине издалека, с самого начала дистанции, с момента, когда он вернулся к власти по настоянию и требованию рядовых граждан, – народа, к которому всегда питал безмерную любовь».

Г. Мираламов ни на миг не отторгает своего героя от многострадальной родины – Азербайджана. «Мир в его лице видит Азербайджан», – пишет автор. Самый большой источник силы его героя в интеллекте, мудрости. Гейдар Алиев уверенно продвигается по победоносному пути потому, что ступени этого пути, восходящего к вершине, возведены им самим – с 70-х годов XX века, – таково одно из основных умозаключений автора.

Самый великий плод Алиевского интеллекта, по Г. Мираламову, «наука государственного строительства». «Великий Человек умел мобилизовать все силы, всю мощь, дарованные ему, на протяжении всей жизни. Даже в самые страшные мгновения не дрогнул. Не думал о поражении даже тог-

да, когда враг торжествовал. Отвергал саму мысль о поражении. Принципы и убеждения, сформировавшиеся на основе духовных ценностей, которым он присягал, обеспечили непоколебимый ритм его бытия. Он опирался на веление своего сердца, на силу своего разума, не подпадая ни под какие чуждые влияния, не придавая никакого значения пустопорожним сентенциям моралистов - горлопанов. И благодаря этому не заплутал на самых бурных водоворотах и туманных перепутьях истории, не сбился с пути, не оступился...»

О таких людях в народе говорят:
Тот джигит, кто претерпев беду,
Сбит с седла, коня взял за узду!

Г. Мираламов терпеливо и последовательно, бережно и уважительно раскрывает победительную энергию и волю Гейдара Алиева и, по существу, создает персонифицированный образ этой **ВОЛИ**.

Подчеркнем три момента, три качества характера Г.Алиева:

во-первых, умение мобилизовать в критические минуты свою внутреннюю силу;

во-вторых, гениальное стратегическое и тактическое чутье, позволяющее выбирать верные решения, преодолевать препятствия и феноменально распутывать сложнейшие узлы в общественно-политической ситуации;

История Азербайджана знает немало легендарных личностей, гениальных творцов слова, мудрых государственников. В их плеяде Вещий Праотец Горгуд, Низами Гянджеви, до Кампанеллы и Томаса Мора обрисовавший картину справедливого идеального общества в «Искендернаме» Выдающийся правитель, полководец и поэт шах Исмаил Хатаи, в молодые годы создавший и возглавивший сильную державу. Гениальный Физули, живший и творивший в средневековом Ираке, утвердивший славу родного языка во времена, когда на Ближнем Востоке «правили бал» персидская и арабская литература. Мы не говорим уже о блестящих правителях государств Атабеков и Ширваншахов... Гусейнбала Мираламов видит в духовном и историческом космосе нашего народа Миссию Гейдара Алиева, как светоносную, созидательную.

В книге «Есть такое солнце» свои аналитические суждения и выводы автор подкрепляет ссылками на высказывания самого Гейдара Алиева, а также на емкие и интересные отзывы о нем мировых политиков. Ссылки на высказывания Гейдара Алиева обозначают широкий диапазон его государственного мышления, его представлений о национальной идеологии. «Наша национальная идеология должна быть сопряжена с нашими историческим прошлым, обычаями, традициями, особенностями нашей нации с сегодняшним днем и будущим нашего народа и государства», или «Необходимо правильно оценивать историю, правильно анализировать ее». Отзывы зарубежных политиков и руководителей свидетельствуют о международном признании и уважении, которое снискал наш общенациональный лидер.

Подводя итог рассказу о свершениях Гейдара Алиева на судьбоносном этапе современной истории Азербайджана, автор задается вопросом: « А как сегодня? Каким видится Гейдар Алиев на фоне сегодняшнего противоречивого мира, сам уже ставший достоянием истории?»

Конечно, вопрос риторический, не требующий ответа. Ибо ответ на него общеизвестен. Гейдар Алиев, внесший неоценимый вклад в создание нового независимого Азербайджанского государства, в возрождение и развитие духовных ценностей нации, в консолидацию нашего общества, утверждение демократических институтов и вхождение Азербайджана в ряды полноправных членов мирового сообщества, оставил великое политическое и духовное наследие, увековечившее его имя в сердце нашего народа, в памяти сограждан свободной страны и в международном мире...

Масштабный образ, титаническая фигура Гейдара Алиева, несомненно, станет предметом художественного воплощения. Конечно, литературный портрет столь многогранной личности требует большой ответственности, бережного обращения к документальной основе ее непростой биографии и перипетиям судьбы.

Гейдар Алиев верил в вечность художественного слова, в нетленность искусства и питал особую любовь к творцам литературы. И ныне вечное слово литературы увековечивает его самого. И в этой миссии литературы, несомненно, вносит достойную лепту Г. Мираламов. Личность Гейдара Алиева для него не только и не просто тема, а живое воплощение величия человеческого духа. И каждый, кровно связанный со своим народом, призван по достоинству оценить его лидера.

Г. Мираламов пишет: «В момент, когда люди бились в трясине отчаяния, лидер не терял веры в будущность общества. Когда сотни тысяч людей были изгнаны из исконных очагов и краев, когда участь беженцев, ютившихся в общественных зданиях, школах, общежитиях для них самих оставалась под вопросом, он уверенно говорил « Я... считаю, что народ, нация, граждане Азербайджана, мы все вместе преодолеем эти трудности. Никакая сила не может лишить Азербайджан независимости, и впредь никакая сила не сможет уничтожить Азербайджанскую государственность». Вот эта непоколебимая вера и мужество – главное качество, характеризующее Гейдара Алиева, как могучего лидера.

В своих произведениях Г. Мираламов стремится всесторонне увидеть и показать личность общенационального лидера. Его можно сравнить с гигантским айсбергом в океане мировой политики, видимая надводная часть которого составляет одну девятую часть, остальное уходит вглубь... И раскрыть такую великую личность изнутри, ее внутреннюю сущность и внешнее действенное проявление – задача труднейшая. Для этого нужно быть не только мастером слова, но и человековедом, историком, политиком, мыслителем...

Г. Мираламов во всех работах о великом лидере, будь то статья или книга, умеет подходить к его образу с глобальных критериев. Масштабность героя, его деяний, по сути, сама предполагает такое преломление, побуждает продумать новые критерии и подходы. Феномен личности Гейдара Алиева, наверное, в универсальной широте его духовного, политического, исторического и культурного кругозора. Он явил высочайший образец любви к отечеству, национальному духовному наследию и общим человеческим ценностям. Здесь уместно вспомнить высказывание Шейхуль ислама Аллахшукюра Пашазаде об общенациональном лидере: «До сих пор многие гордились тем, что занимали должность президента. А сегодня впору самой должности президента гордится тем, что ее занимает столь великая, всемирно известная личность, как Гейдар Алиев. Это большое счастье для Азербайджана, что его президент – мудрый и справедливый президент, прошедший через испытания эпохи, который не будет править, набираясь опыта, а будет править, обучая народ, не будет набираться опыта государственности, а посвящать свои богатые знания и умение благу своего народа».

Гейдар Алиев был титаном мировой политики, исторической личностью, взращенной древним народом, обозначившим вершину национального мышления в XX веке. Всестороннее раскрытие феномена Гейдара Алиева – дело истории, будущего. Но эта истина не освобождает нас от обязанности дать объективную историческую оценку свершенных им дел. Еще раз отметим, что названные книги Г. Мираламова, посвященные Гейдару Алиеву, являлись ступенями эволюции в постижении и осмыслении жизни и деятельности этой гениальной личности.

1. Андриянов А. И., Мираламов Г. Гейдар Алиев.– М.: Мол. гвардия, 2005.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ ЗА РУБЕЖОМ

Журнал «Мир новой экономики» продолжает информировать читателей о интересных научных форумах и проектах, в которых принимают участие преподаватели и сотрудники Финансовой академии.

САММИТ БАЛТИЙСКОГО ФОРУМА РАЗВИТИЯ 2009: ПРОДВИГАЯ ВЕРШИНУ ЕВРОПЫ

Презентация World Development Report 2009 (отчета о мировом развитии – 2009), завораживающий рассказ о третьей индустриальной революции (который перестал казаться фантазией футуриста практически с первых минут), вызовы, стоящие перед странами Балтийского региона в настоящее время, возможности и необходимость кооперации – вот лишь малая часть того огромного информационного поля, которое было презентовано в октябре 2009 года в Стокгольме в рамках Саммита Балтийского Форума Развития 2009.

Лейтмотивом этого года стала фраза, давшая название Саммиту: «Продвигая Вершину Европы». Также стоит отметить, что Саммит 2009 был организован в связи с председательством Швеции в Европейском Союзе.

На повестке дня стояли вопросы о конкурентоспособности Региона Балтийского моря, финансовый и экономический кризис, проблемы экологии Балтийского моря, использования энергетических ресурсов и предпринимательства. Особое внимание было уделено Стратегии ЕС для Региона Балтийского моря и развитию диалога и укреплению отношений с Российской Федерацией.

Саммит открыла Её Высочество Кронпринцесса Швеции Виктория. Также на открытии выступили премьер-министр Швеции Фредрик Райнфельдт и его коллеги из Финляндии, Латвии и Литвы.

Свои взгляды на перспективы регионального развития представили Джереми Рифкин, американский экономист и писатель, Игорь Юргенс, председатель Совета директоров Банка «Ренессанс Капитал» и советник Президента РФ Д. А. Медведева, и Гюнтер Ферхойген, Вице-председатель Европейской Комиссии, отвечающий за вопросы промышленности и предпринимательства. Среди гостей Саммита были политики, главы и представители многих крупных компаний, торговых палат и научной сферы, политологи и журналисты.

Ежегодный Доклад о Состоянии Региона был представлен автором доктором Кристианом Кетельсом, Гарвардская Школа Бизнеса. Кроме того, в качестве регионального вклада для Конференции ООН, посвящённой проблемам изменения климата, которая состоится в Копенгагене, Балтийский Форум Развития и Ea Energy Analyses подготовили исследование о возможностях использования энергии в Регионе Балтийского моря.

Участники и гости Саммита имели возможность обменяться мнениями по актуальным вопросам развития Балтийского региона как в рамках пленарных заседаний и панельных дискуссий, так и на многочисленных мероприятиях, организованных в рамках Networking Village («рынка взаимодействия»).

Откровенный и заинтересованный разговор о существующих в регионе проблемах и способах их преодоления, состоявшиеся в рамках панельных дискуссий мозговые штурмы по таким проблемам, как адекватность экономического образования вызовам времени, развитие предпринимательства и предпринимательского духа в регионе, повышение конкурентоспособности региона и внутрирегиональная кооперация – все это стало возможно благодаря атмосфере открытости и доверия, традиционно присущей Саммитам Балтийского Форума Развития.

О. А. РЯБОВА
директор Института краткосрочных программ Финансовой академии при Правительстве РФ

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ ФИНАНСОВОЙ АКАДЕМИИ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС: НАЧАЛО ИЛИ КОНЕЦ? ФИЛОСОФСКАЯ РЕФЛЕКСИЯ (МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫЙ КРУГЛЫЙ СТОЛ)

Разразившийся в 2009 году мировой финансовый кризис не остается вне внимания российских философов. Каковы объективные тенденции развития мировой экономики и глобальной финансовой системы? Как видятся философские основания и мировоззренческие и морально-этические аспекты глобального финансового кризиса? Эти и другие вопросы были в центре обсуждения и дискуссии Междисциплинарного круглого стола по теме: «Финансовый кризис: начало или конец? Философская рефлексия», который был организован кафедрой философии Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации 26 ноября 2009 г. В работе круглого стола участвовали ведущие ученые Финакадемии, МГУ им. М.В.Ломоносова, МГИМО(У), МГЮА, Института философии РАН, Института экономики РАН, Института водных проблем РАН, Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации, депутат Государственной Думы Российской Федерации, ответственные редакторы ряда философских и экономических журналов, аспиранты и студенты московских вузов.

Работу круглого стола открыла профессор Федотова М. А., д. э. н., проректор по научной работе Финакадемии. Отрадно, по ее мнению, то, что проблема, обсуждаемая на круглом столе – междисциплинарна, круглый стол, в котором участвуют философы и экономисты очень важен. Именно в таких мероприятиях рождаются новые идеи, обнаруживаются недостатки, ограниченности тех или иных позиций.

Интересен и востребован взгляд философов на экономику, на антикризисные меры правительства, философская оценка проблем модернизации, мнение об объективных тенденциях в мировой финансовой сфере, осознание философских оснований современной финансовой действительности. В проводимых в Финакадемии исследованиях по совершенствованию финансовой архитектуры, созданию нового порядка, превращению России и Москвы в новый мировой финансовый центр, подчеркнула проф.Федотова М. А., философские принципы и позиции имеет первоочередное значение.

В своем выступлении профессор Чумаков А. Н., д. ф. н., зав. кафедрой философии Финакадемии, отметил, что на круглом столе будут обсуждаться 2 аспекта: финансово-экономический и философский аспекты проблемы финансового кризиса. В своем выступлении проф. Чумаков делает упор на философскую рефлексию. Философский взгляд на проблему не обязательно предполагает выработку конкретных решений, это, скорее, некий план, по которому работают представители конкретных дисциплин. Финансовый кризис является частным моментом. Философия использует глобальный подход. Нельзя решить частных вопросов, не касаясь общих. Финансовый кризис – частная проблема, ставшая глобальной, следовательно, сегодняшний кризис – часть единой системы, малейшее изменение в какой-то сфере приводит к разным глобальным проблемам. Мир становится целостной системой, подобной организму, но он не стал при этом управляемым – и это главная проблема.

Сегодняшний финансовый кризис – это скорее начало всеобщего системного кризиса. И вопрос стоит об организации единого центра управления мировой системой как социально-политическом, так и финансово-экономическом аспектах.

Барлыбаев Х. А., д. э. н., профессор РАГС при Президенте РФ считает, что организация междисциплинарного круглого стола, с ударением на философскую рефлексию о многом говорит. До сих пор не было философского обобщения финансового кризиса.

С точки зрения синергетического и диалектического подходов идет борьба двух начал, двух тенденций: человечество либо идет к вымиранию, либо к другой форме существования. В системе управления современной денежно-капиталистической системы происходят аналогичные процессы. Из всех форм управления социумом сегодняшним обществом управляют деньги (согласно Марксу). Они проникают во все «поры» общества

В. И. Ленин говорил, что без решения общих вопросов нет решения частных. Надо говорить о кризисе системы, о «загнивающем империализме». Решений финансового кризиса пока нет, несмотря на все усилия разных «восьмерок», «двадцаток» и пр.

Махаматов Т. М., д. ф. н., профессор кафедры философии Финакадемии в своем выступлении говорил о сегодняшнем финансовом кризисе как о испытании человечества на гуманность, как болезненный способ самоочищения современного человечества. «В современной культуре уменьшается человечность, мы проходим проверку человечности», – сказал он. – «Мало знаем классиков литературы, искусства и философии, которые есть основа человечности, гуманности. У нас прагматичное мышление. Думаем только о сегодняшнем дне, о деньгах. Финансовая сфера существует сама по себе, реальная экономика, сфера материального производства сама по себе. Экономическая мысль сама по себе, как бы она ни была гениальной, не способна преодолеть свою приземлённость, метафизичность. Лишь философское осмысление на основе классической философии поможет преодолевать, как Маркс говорил, профессиональную ограниченность экономистов и финансистов». Но главный выход из нынешней ситуации – это развитие человечности, грамотности, рациональности, гуманности и усилении социальной ответственности бизнеса.

Выступление Гобозова И. А., зав. кафедрой социальной философии МГУ, профессора назывался «Финансовый кризис и кризис мысли». В своем докладе он заявил, что думать – значит брать на себя ответственность осмысливать процессы общества, и сегодня философы не хотят думать, не хотят осмыслять происходящее в мире, потому что думать означает принимать на себя ответственность.

Финансовый кризис нужно рассматривать с разных точек зрения: политической, экономической и др. Еще К.Маркс писал о сущности финансового кризиса, но сегодня структура финансовых кризисов изменилась под влиянием глобализации. Сегодня философов должны интересовать такие проблемы, как общество потребления, Россия и финансовый кризис, и др.

Общество потребления появляется во-второй половине XX века. Люди начинают ориентироваться не на производство, а на потребление. Общество потребления и кризис неразрывно связаны, кризис является следствием развития этого общества. При капитализме кризис имманентен обществу. При возросших темпах роста кризисы начинают происходить чаще. В 90-х Россия спасла Запад от кризиса.

Способ преодоления кризиса – создание общества производства, повышение статуса труда. Покончить с капитализмом необходимо раз и навсегда, потому что если кризисы будут продолжаться, то это приведет к гибели человечества.

В выступлении Кишлаковой Н. М., к. ф. н., профессора кафедры философии Финакадемии основное внимание было уделено материалистическое понимание общественных процессов, в том числе и финансово-экономических кризисов. Борьба лишь за нравственность и человечность в бизнесе не решает противоречия в финансово-экономической сфере. Современный кризис есть результат функционирования экономической системы, базированной на принципах либерализма. В сущности либерализм является современной формой неоанархизма. Обобществление в условиях гло-

бализации объективно требует – в определенных границах – централизации экономической сферы, что проявляется сегодня в государственной поддержке банковско-финансовых институтов в западных странах.

Клейнер Г. Б., зам. Директора по научной работе Центрального экономико-математического института РАН, член-корреспондент РАН, зав. кафедрой «Системный анализ экономики» Финакадемии в своем выступлении «Кризис и рефлексия. Онтология и гносеология кризиса» высказал мысль, что кризис – сродни болезни, «война всех против всех», готовность к перелому. Антоним кризиса – гармония. Чего с чем – это вопрос, который необходимо исследовать. Неравновесие возникло между четырьмя типами систем: организации, проекты и события, процессы распределения и среда. Кризис – это неравновесие между этими элементами, которые оказались очень зависимыми друг от друга.

Скибицкий М. М., д. ф. н., профессор кафедры философии Финакадемии предложил для обсуждения вопрос: «Кризис – симптом саморазрушения мировой социально-экономической системы»? Самый страшный критерий кризиса – безработица. А безработный – страшный человек для общества. Необходим системный подход к глобальному кризису

Кувалдин В. Б., зав. Кафедрой общественно-гуманитарных дисциплин Московской школы экономики МГУ, д.и.н., профессор МГУ считает, что сегодняшний кризис – не финансовый и не экономический. Это первый системный кризис. Финансовый кризис – всего лишь форма. В генезисе этого кризиса главную роль сыграла ближневосточная кампания США (неудачи в Ираке и Афганистане). Сравнение с кризисом начала XX века неверно, так как у них разные основания. Глобализация – процесс создания глобального мира. 80-90 гг. XX века глобальный мир управлялся с Запада. Кризис показал, что дальше система так развиваться не может. Грядут изменения, формируются новые механизмы управления, многополярный мир (G20). Коррекция будет происходить по всему миру. Крупнейшие экономики мира – Америка и Китай не могут так развиваться дальше, чтобы избежать дальнейшего ухудшения.

Зорина Е. В., д. ф. н., профессор кафедры философии Финакадемии осветила проблему под следующим углом: онтологическая и эпистемологическая проблема познания (отсутствие аппарата социальной онтологии). Всеобщий онтологический кризис: кризис ценностей не может соединить традиционализм и инновации. В таком случае, на какой инструментарий мы будем опираться, обсуждая кризис?

Думная Н. Н., зав. кафедрой микроэкономики Финакадемии, д. э. н., профессор в своем выступлении согласилась с точкой зрения Кувалдина В. Б., что мир был достаточно жестко управляем, но сейчас положение изменилось. Мировая экономика является преимущественно рыночной системой. Она неустойчива, подвержена кризисам. Она распространена везде, но кто ей управляет? Вопросы управления связаны с вопросами рисков. Новые риски (и старые) связаны с рыночной системой и информационными технологиями: это сетевые, информационные, риски виртуализации, участия и неучастия, самоорганизации системы и др. Названные риски носят фундаментальный характер и неустранимы. Их можно только по-новому регулировать.

Трофимова Р. П., д. ф. н., профессор кафедры философия Финакадемии задала вопрос: «Где конкретные решения выхода из кризиса и вопросы, касающиеся кризиса в России?» Кризис глобален и локален, он накладывается на ту основу, которая существует исторически. Отрицателен ли он? Почему кризис воспринимается как спад, упадок всего? Почему не использовать кризис для перехода в более качественную форму, в новую формацию, и не вывести из всего плюсы, а не муссировать минусы.

Пивоварова М. А., зав. кафедрой макроэкономики Финакадемии, д. э.н., профессор считает, что кризис экономической науки начался в 70-х гг. XX века. Произошла смена парадигмы, новая же па-

радигма только формируется. Философская рефлексия позволяет осмысливать этот процесс. Кроме Маркса о цикличности кризиса писал Кондратьев Н. Д. Философия должна анализировать особенности этой цикличности. Периоды цикличности бывают разные. Цикл начался в 1829 г., будет продолжаться примерно 140 лет. Футурологи считают, что Россия пережила самый тяжелый период. Сейчас в России кризис роста, в то время как в остальном мире идет кризис упадка. Над этим должны задуматься философы.

Зуев К. А., д. ф. н., профессор кафедры философии Финакадемии поддержал Трофимову Р. П., задав следующий вопрос: финансовый кризис – застой, спад, рецессия? Так может это – не распад? А рождение нового, переход в другую форму, к эпохе Возрождения? И куда он приведет? Это проблема синергетики, заявил он.

Пырин А. Г., д. ф. н., профессор МГЮА в своем выступлении «Философские основания мировых финансовых кризисов» отметил, что каждый раз после кризисов экономисты утверждают, что на этот раз все будет хорошо, поскольку «парадигма изменилась». Но финансовые явления носят цикличный характер, значит они представляют собой закономерность, имеющую, как и всякий закон, философское основание. Для финансового дефолта таким основанием является закон пограничной пользы. Суть его состоит в том, что достижения человека растут в арифметической прогрессии, а затраты на их получение – в геометрической. Данный закон является по своей природе социальным и общесоциологическим. Рано или поздно он приводит к образованию «пузырей». Они выражаются в том, что разнообразные затраты начинают значительно превышать тот результат, к которому стремился субъект. Такие перегрузки неизбежно ведут к «схлопыванию», к истощению ресурсов. Подобное можно проследить на примере мирового финансового кризиса, «сдутие» пузыря которого уже началось. Осознание закона пограничной пользы позволит предвидеть конфликтные ситуации и даст возможность научиться ими управлять.

Шестопал А. В., зав. кафедрой философии МГИМО, д. ф. н., профессор обозначил тему своего выступленипя как «Мировой кризис – смена парадигм». В докладе он говорил о секулярном и постсекулярном обществе. Истоки кризиса, по его мнению – технологическая составляющая цивилизации. С 80-х гг. прошлого века появляется проблема кризиса рационализма. Новые технологии привели к истощению культурного уровня общества, наступил духовный кризис. Возникает вопрос: возможен ли диалог духовных и новых технологических ценностей? Возможен и необходим.

Иоселиани А. Д., д. ф. н., профессор кафедры философии Финакадемии говорила о кризисе традиционных ценностей. Кризис захватывает все, в том числе и духовною сферу. Заболевает дух, затем тело.

Просеков С. А., к. ф. н., доцент кафедры философии Финакадемии затронул проблему гуманитарного образования. «Существует ли связь между гуманитарными и техническими науками?» – задает он вопрос. Аналитическое и образное мышление постоянно контактируют. Необходимо изучать гуманитарные проблемы для решения технических проблем. В качестве примера он приводит Китай: в самые тяжелые годы Китай инвестирует в науку.

Подводя итоги круглого стола, Чумаков А. Н. отметил актуальность философской рефлексии финансово-экономических проблем современности как в теоретическом, так и практическом аспекте, необходимость и в дальнейшем таким коллективным и междисциплинарный способом реагировать на актуальные общественно-исторические процессы современности.

С. Т. МАХАМАТОВА, к. э. н. А. В. МУРАВЬЕВА

ONCE AGAIN ABOUT AEGIS PROJECT FOR OUR FOREIGN READERS

From the beginning of 2009 the Finance Academy in the person of prof. A. Yudanov, prof. N. Dumnaya, prof. G. Kolodnaya have been taking part in the Eurocommission innovative project named AEGIS. We are prepared to start the coverage of its progress in our magazine.

The UC Central Directorate for Research started the implementation of the research mega-project AEGIS entitled Advancing knowledge-intensive entrepreneurship and innovation for growth and social well-being in Europe. The abbreviation, given in its title, has been adapted, a bit artificially though, to the Greek word egida («aegis»), which is often pronounced like an English word {idjis} denoting the indestructible shield of Zeus.

It is by no chance that such unusual for regular science colorful decorations have turned up on an empty place. It is most likely that they are called to underline the importance attached to the project. It is true that the scope of the project is enormous: 20 universities and research centers of the European Union plus higher educational institutions of Russia, India, China. And among them there are such brilliant names as Bocconi University (a forgery of political and business elite of Italy), Louis Pasteur University (France), Max Plank Society (Germany), University College, London, Lunds University (founded in 1666) (Sweden) Zhaqiang University (China) and Finance Academy (Russian). The project budget lavishly provides for 3.3 mln. euro (stipulating even costly field research). Of none the less importance for serious scientific research is the project time span covering three full years.

The project sets it as its objective to research entrepreneurship as the basic economic mechanism able to transform knowledge into innovations, economic growth and, in the end, into the people's welfare. In other words, the core of AEGIS methodology lies in the recognition of the fact that macroeconomic success in the market economy is prepared on the micro level that is on the level of companies and individual entrepreneurs who can commercialize the available in the society knowledge and make it work for the economy.

The research program is profound and diverse. All together 33 main work packages have been singled out rating from fundamental study of the essence of the knowledge-based entrepreneurship up to the specifics of its manifestation within the frames of different national models of capitalism; from the analysis of the influence of the educational systems in different countries on the innovative entrepreneurship up to the outlining the clusters of efficient companies in the economy; from the research of the state policy peculiarities in relation to entrepreneurship up to the development of the national and supranational recommendations for its improvement.

A separate status is given to international comparisons between the development of entrepreneurship in the European Union and the analogous experience in China, India and Russia. The latter, in particular, is of interest for the Europeans in that it gives the clearest example of independent and most entirely with the support of its own resources transition from the socialist to the market economy.

Of particular interest and (in our opinion, very expedient) is AEGIS organizational structure. First of all, «the scientific vertical axis», that is its main contextual component , is clearly separated from all other objectives. Each participant university organizes activities within the frames of a number of work-packages each of which has its own coordinator. Together coordinators compose a Research Coordinating Council headed personally by a scientific project-manager. In AEGIS this function has been undertaken by Mr. Franco Malerba (University of Bocconi, Italy), a scholar enjoying world recognition, the founder of the so-called «model-making friendly to historical facts», that is an economic and mathematical method which allows to take into account historical limitations to the economic processes.

Administrative functions are vested with a firm (the so-called «project manager») specially contracted for this purpose by the consortium of the project participants.

Finally the third line in the project organization comprises Monitoring Councils. The first council, the one for research, is made of and paid for out of the grant sum at the expense of the involvement of non-engaged scholars who don't participate in the project directly. For example, in AEGIS such a council is headed by professor R.Nelson, the Nobel Prize Winner, «father» of the evolutionary economic theory. The second council, dealing with political studies, comprises members of the European Parliament and (retired) ministers. Its function lies in that to monitor that the project recommendations were made in the form acceptable for the practical application in the state policy, and to guarantee that the research results were made known to the political elite.

The third council, for business observers, comprises the representatives of companies and associations of entrepreneurs. Its objective lies in the assessment of the research results from the point of view of business practice. Here is a three-partite «department for quality control» which is stipulated in the project!

The AEGIS project clearly shows that Europe has seriously put itself a task to analyze the creative entrepreneurial elite, seeing in it the most important locomotive for the economic growth and increase in the citizens' welfare. Europe is concerned about the establishment of the optimal conditions for the promotion of this strategically important layer in the interests of the whole society.

Prof. N. DUMNAYA

НАШ РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Член редсовета – Герасименко Валентина Васильевна – заведующий кафедрой маркетинга экономического факультета МГУ имени М. В. Ломоносова, Заслуженный профессор МГУ, доктор экономических наук, профессор.

Профессором Герасименко В. В. опубликованы свыше 300 научных и учебно-методических работ общим объемом около 700 п. л., в том числе ряд учебных пособий и учебников по трансформационной экономике, финансовой системе, ценообразованию и маркетингу.

Проф. Герасименко В.В. обладает значительным опытом чтения лекций и проведения практических занятий в высших учебных заведениях в области экономической теории, ценообразования и маркетинга. Участник целого ряда международных и российских научных проектов и грантов, эксперт образовательных и бизнес-проектов. Многократно стажировалась за рубежом в университетах Германии, США и Франции. Член диссертационных советов по направлениям экономическая теория, предпринимательство, финансы в МГУ имени М.В. Ломоносова. Под ее научным руководством было защищено свыше 30 кандидатских диссертаций. Руководитель программ профессиональной переподготовки и программы МВА на экономическом факультете МГУ.

ZHURAVLYOVA G. CRISIS OF THE GLOBALIZED ECONOMY

In article the idea is put forward that modern world financial and economic crisis simultaneously is an ecological, demographic, welfare, ideological, spiritual and moral crisis.

MEDINA E. NEGATIVE INTEREST RATES: A GRIMACE OF CRISIS OR A FUNDAMENTAL INNOVATION?

In the summer of 2009 sensational event has come true. The central bank of Sweden for the first time in its history has passed the decision to put negative interest rates under deposits. Is there one more feature of a future new economy?

DUDKO S. THE STATE AND THE NATIONAL ECONOMIC SOVEREIGNTY UNDER THE EPOCH OF GLOBALIZATION.

The problem of the state and its role in economy is not new. However in the conditions of globalization the place of this institute in economic development essentially varies. State functions are cardinally modernized.

MOLODTSOV A.V. NEW APPROACH TO CORPORATE INTAGRATED RISK OF HOSTILE MERGER ESTIMATION AND MANAGEMENT.

In the article the author determining the place of hostile merger risk in the system of corporate risks, developed concept propositions for quantitative and qualititative method of hostile merger risk estimation.

ХАРТМУТ ХИРШ-КРАЙНЗЕН. ИННОВАЦИИ В НИЗКОТЕХНОЛОГИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ.

Расхожее мнение однозначно связывает будущее преуспеяние национальных экономик только с их успехами в области высоких технологий. Низкотехнологичные отрасли в рамках такого подхода рассматриваются как малоперспективные и, соответственно, получают мало поддержки. Между тем роль LMT огромна. Исследования показывают, что около 60% занятых в промышленности ЕС обеспечивают именно эти отрасли. В рамках ЕС многие из демонстрирующих наивысшие темпы роста стран обладают повышенной долей низкотехнологичных отраслей.

ФРАНКО ПАПАРЕЛЛА. ГАРМОНИЗАЦИЯ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ КОРПОРАЦИЙ С ЕВРОПЕЙСКИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ: ОПЫТ ИТАЛИИ.

В последние несколько лет итальянские законодатели осознали значение изменений в итальянском законодательстве в соответствии с европейскими принципами. Дело не только в обязательствах перед ЕС, но и в необходимости повысить уровень конкурентоспособности итальянских предприятий.