

союзе обоснованно критикуется оппонентами и настороженно воспринимается общественным мнением, следовательно, остается открытым вопрос, сможет ли Т.Блэр выполнить предвыборное обещание: сделать Великобританию лидером ЕС к следующим парламентским выборам.

20. См.: D. Baker, A. Gamble, S. Ludlam, I. Seawright. Labour and Europe: a Survey of MPs and MEPs// Political Quarterly 67, 4 (October-December 1996). P. 353-371.

21. Цит. по: G. Rachman. Op. cit. P. 182.

22. M. Portillo. Europe on the Brink// The Nation Interest, 51, Spring, 1998. P. 35.

Примечания

1. См.: Britain For and Against Europe/ Ed. by D. Baker, D. Seawright. Oxford, 1998.
2. G. Rachman. Britain's European Dilemma// The Washington Quarterly, Summer 1998.
3. H. Young. This Blessed Plot. Macmillan, 1998. P. 175-191.
4. 2. G. Rachman. Britain's European Dilemma// The Washington Quarterly, Summer 1998. P. 175.
5. Financial Times, 8 May 1997.
6. P. Daniels. From Hostility to «Constructive Engagement»: the Europeanisation of the Labour Party// West European Politics 21, 1 (1998). P. 72-73.
7. Ibid. P. 73.
8. The Labour Party, The New Hope for Britain. L., 1983. P. 33.
9. A. Gamble, G. Kelly. The British Labour Party and Monetary Union// West European Politics 23, 1 (2000). P. 3.
10. Labour's Manifesto for the European Election. L.: Welshpool, 1984.
11. The Labour Party, Britain Will Win. L., 1987. P. 15.
12. Social Justice and Economic Efficiency; Meet the Challenge, Make the Change; Looking to the Future; Opportunity Britain.
13. The Labour Party, Meet the Challenge, Make the Change. A New Agenda for Britain (Final Report of Labour's Policy Review for the 1990s). L., 1989.
14. Independent, 3 November, 1988.
15. M. Heseltine. The Challenge of Europe: Can Britain Win? L., 1989.
16. T. Blair. New Britain: My Vision of a Young Country. L.: Fourth Estate, 1996. P. 211.
17. Цит. по: K. Hughes, E. Smith. New Labour – New Europe??// International Affairs, 74, 1 (1998). P. 93
18. A. Gamble, G. Kelly. The British Labour Party and Monetary Union// West European Politics 23, 1 (2000). P. 4-6.
19. T. Blair. Op. cit. P. 287.
20. Цит. по: G. Rachman. Op. cit. P. 176.
21. T. Blair. Op. cit. P. 82.

А. Ю. Кузнецов

Региональная политика Франции и США к началу экономической реформы в Российской Федерации

Признанным европейским авторитетом региональной политике является Франция. И опыт интересен тем, что региональная политика последовательно проводится в этой стране на протяжении всего послевоенного времени накоплен немалый практический опыт, разнообразный арсенал методов стимулирования территориального развития. Опыт Франции интересен и тем, что политика регионального развития в этой стране прочно интегрирована в систему национального планирования. В результате реформы по децентрализации, осуществленной в начале 80-х гг., некогда централизованная система была кардинально изменена, резко возросла роль региональных органов в управлении социально-экономическим развитием территории.

Система стимулирования «проблемных» районов является центральным звеном в региональной политике Франции. Первые мероприятия в этой области были начаты в 50-е годы,ими стали «программы региональных действий» в критических зонах, к которым были отнесены зоны повышенной безработицы и низкого уровня доходов населения. В 1964 году вся территория Франции была разделена на зоны стимулирования по сетке низовых территориальных единиц (коммун) на основании формальных критериев. В результате фактор «проблемности» оказался точно учтенным, однако границы зон стимулирования перестали совпадать с границами экономических районов.

В это же время были заложены и основные методы поддержки: премии регионального развития, льготное кредитование, право ускоренной амортизации основных фондов.

Режим финансирования в 60 и 70-е гг. неоднократно менялся, виды премий диверсифицировались. Неизменными, однако, оставались с середины 70-х годов площадь зон стимулирования (не более 52,9% территории страны) и доля от общей численности населения (203%), зафиксированные ЕС в качестве лимита, за который Франция не имела права распространять «национальный режим».

Для получения премий регионального развития на сумму до 10 млн. французских франков инвестиционные проекты рассматривались на местах, и решение о предоставлении премии выносилось префектом департамента после консультаций с совещательным комитетом, включавшим представителей местных органов власти, общественных организаций, представителей правительственные учреждений, местных предпринимателей, профсоюзов. Проекты с объемом стимулирования на сумму свыше 10 млн. франков рассматривались Советом министров по представлению межведомственного совещательного комитета.

В 70-е гг. условия предоставления премий были дифференцированы по зонам и составляли 25, 17 и 12% от объема капиталовложений на прямые производственные затраты. Использование средств строго контролировалось, в частности, действовало правило, по которому государство автоматически изымало субсидии, если за трехлетний период реализации проекта не реализовывались планы по объему инвестиций и по численности создаваемых рабочих мест. Наиболее спорным и не выдержавшим испытания временем оказалось правило, в соответствии с которым премии выплачивались в случае создания минимум 50 новых рабочих мест. Позднее этот минимум был снижен до 6 новых рабочих мест.

В отраслевом плане премии предназначались прежде всего предприятиям обрабатывающих отраслей промышленности. Однако в середине 70-х в период кризиса система стимулирования была расширена, введено 4 новые схемы финансирования, в том числе предприятий третичной сферы, научно-исследовательских учреждений, ремесленного производства в сельской местности. Проведенная в конце 1981 года реформа упростила систему в целом и повысила уровень субсидирования. Вместо 6 видов премии регионального стимулирования осталось 2 - премии устройства территории и региональные премии занятости. Премии устройства территории выплачиваются из централизованных бюджетных ре-

сурсов по решению региональных органов власти. Лишь в случае, если объем финансирования превышает 25 млн. фр. или заявку на премию подает крупная фирма (корпорация), решение принимает правительство, а сам объем премии может быть снижен. Размер премий увеличен до 50 тыс. фр. на одно рабочее место и, насколько нам известно, с начала 80-х остается неизменным как для промышленных предприятий, так и для предприятий третичной сферы. Предоставление премий осуществляется по двучленной сетке субсидирования:

- в зоне максимального стимулирования из расчета 50 тыс. фр. на 1 рабочее место, но не более 25% от общей суммы инвестиций (зона 1);
- в зоне нормального стимулирования из расчета 35 тыс. фр. в пределах 17% от общей суммы инвестиций.

Премии выплачиваются поэтапно, первоначально не более трети, затем по мере развития проекта.

Второй вид стимулирования регионального развития - премии занятости - финансируются из бюджетных ресурсов местных органов власти. Размер премии не превышает 20 тыс. фр. за каждое новое рабочее место (лишь в изолированных горных долинах размер премии может быть увеличен до 40 тыс. франков).

Региональный аспект имеют также некоторые другие виды стимулирования, предоставляемые по инициативе и за счет собственных ресурсов местных органов власти. Главными из них являются: премии при изменении специализации предприятий и развитии ремесленного производства (до 10 тыс. фр. за 1 рабочее место), региональные премии за создание предприятий (до 150 тыс. фр.), льготные кредиты для предприятий пищевой промышленности и некоторые другие. Местные органы власти имеют также право предоставлять налоговые льготы - давать отсрочку от местного делового налога (до 5 лет), право ускоренной амортизации (до 25%), а также предоставлять скидки с местного налога на сделки с недвижимостью.

Кроме методов, перечисленных выше, стимулирование частных инвестиций осуществляется сетью специализированных государственных учреждений, депозитными кассами и пр. Однако, учитывая специфику ситуации в России, где весьма распространена ситуация смешанной формы собственности, особый интерес может представлять опыт управления аналогичными предприятиями во Франции, где эти функции выполняют общества региональ-

ного развития (СДР). Их основной задачей является содействие финансированию предприятий, размещющихся в районах, признанных приоритетными в соответствии с государственной политикой устройства территории. Всего во Франции насчитывается 15 таких обществ, зона их действий охватывает всю национальную территорию за исключением столичного района. Декретом от 1955 года СДР разрешен лишь один тип операций - участие в капитале. СДР не может выделить предприятию более 25% собственного капитала или приобрести свыше 35% капитала субсидируемого предприятия. Несмотря на то, что финансовые возможности обществ ограничены, их роль в стимулировании местной инициативы весьма заметна, поскольку именно они играют ключевую роль при создании малых предприятий.

В связи с изложенным выше представляется интересной оценка эффективности методов стимулирования, едва ли не единственным критерием которой выступает создание новых рабочих мест. По оценке известного французского регионалиста Х. Греффа, соотношение объема бюджетных расходов на премии (0,2%) и численности созданных рабочих мест (свыше 15%) весьма убедительно свидетельствует об эффективности этих методов.

Принципиально другая ситуация в отношении стимулирования регионального развития складывается в США, где федеральные органы власти занимают весьма пассивную позицию в отношении проблем регионального развития, однако имеют большой опыт структурного регулирования и стимулирования нововведений, а также весьма активно и последовательно способствуют развитию внешнеэкономических связей.

Так, в 80-е годы все мероприятия, как правило, сосредотачивались на нескольких тщательно подобранных отраслях промышленности, относящихся либо к передовым, научно-техническим, либо к традиционным, в которых происходит переворот на основе крупномасштабных нововведений. Так, свыше 20 штатов сконцентрировали свои усилия на стимулировании капиталовложений в прогрессивные отрасли или отрасли с высоким потенциалом роста, не входящим в число основных в современной структуре промышленного производства: биотехнология, биомедицинское и агропищевое производство, информатика и электроника, телекоммуникации. С другой стороны, штаты не проявляют щепетильности, свойственной федеральным властям, и в ряде случаев подменяют

частный сектор при предоставлении льготного финансирования проектов, выгодных с их точки зрения. Наиболее ярким примером этой стратегии может служить рост фондов с венчурным капиталом, подпитываемых государственными финансами. В этом состоит одна из многочисленных инициатив, предпринимаемых штатами для скорейшего внедрения нововведений и развития наукоемкого производства.

Внедрение нововведений расценивается властями штатов, во-первых, как образование катализаторов, необходимых для создания новых производств, особенно в передовых, наукоемких отраслях, а во-вторых, как средство повышения жизнеспособности тех предприятий, чьи коммерческие позиции находятся под угрозой международной конкуренции.

К этим мероприятиям относятся меры помощи в коммерческом прикладном использовании нововведений, достижений науки, инвестиций в систему университетского образования. Меры помощи в коммерческом использовании нововведений включают прямые инвестиции и организационные меры помощи. Общая сумма средств, израсходованных штатами на помощь в коммерческом использовании нововведений в 80-е годы, составила несколько сотен миллионов долларов. Эти средства выполняли в основном вспомогательную функцию для мобилизации других ресурсов, федеральных и частных. Общая сумма средств, заимствованных по инициативе штатов, таким образом, уже в середине 80-х гг. превысила 1 млрд. долларов и привела к прямому вмешательству штатов в эту область в форме как прямых, так и косвенных инвестиций.

Для предпринимателя на начальной стадии коммерческой реализации нововведения трудность состоит в том, чтобы найти так называемый "seed funding", т.е. источник финансирования на стадии доказательства коммерческой значимости продукта или технологического процесса, а также средства для "start up funding", что соответствует финансированию работ, предваряющих развертывание производства, исследование рынка сбыта и пр. Как правило, традиционные представители венчурного капитала мало склонны к инвестированию на начальных стадиях реализации проекта в связи с высокой степенью риска. Кроме того, венчурный капитал концентрируется в основном в достаточно развитых штатах, таких как Калифорния, Массачусетс, Техас, т.е. там, где представители венчурных фирм могут проводить отбор среди многочисленных проектов. Пред-

приятия, расположенные вне этих зон, испытывают наибольшие трудности с финансированием на ранних этапах реализации проектов. Для решения этой проблемы уже в середине истекшего десятилетия около 20 штатов имели программы прямых инвестиций в малые предприятия, причем в половине из них такие программы были дополнены комплексом мероприятий по обеспечению контактов с частным венчурным капиталом.

Программы прямых инвестиций реализуются территориальной администрацией по трем основным каналам:

- через корпорации инновационного развития, принимающие участие в уставном капитале и предоставляющие займы для операций по вводу в строй предприятий. Эти многочисленные корпорации строятся по модели Массачусетской корпорации технологического развития (МТДК), существующей с 1980 года. МТДК содействовала развитию нескольких десятков компаний, она инвестирует деньги, принадлежащие штату, но никогда не выступает единственным кредитором по контракту.

- через пенсионные фонды, которые в ряде штатов приняли решение инвестировать до 5% своих активов на стимулирование создания предприятий. Большая часть этих фондов, как, например, в штате Орегон, является пассивными партнерами, принимающими долевое участие в венчурных фирмах. Некоторые пенсионные фонды выступили прямыми инвесторами. По данным середины 80-х гг., только прямые инвестиции пенсионных фондов превысили 150 млн. долларов рискового капитала – через государственный венчурный капитал, используемый в двух формах. В некоторых штатах (Мичиган, Иллинойс) созданы венчурные фонды с участием финансовых средств местных органов. Эти фонды управляются профессиональными менеджерами, рассматривающими власти штатов как "ограничивающих партнеров". В других штатах, например Монтана, предоставляются финансовые льготы для функционирования частных венчурных фондов.

Эти три типа инвестиционных программ характеризуются существенными различиями. Корпорации инновационного развития, как правило, идут на финансирование проектов с более длительным сроком получения прибыли, чем венчурные фонды. Однако их доля участия в капитале создаваемых фирм меньше, нежели у венчурных или пенсионных фондов. Пенсионные фонды, несущие, в свою очередь, ответ-

ственность перед своими вкладчиками, озабочены больше, чем корпорации, рентабельностью своих инвестиций. Венчурные фонды также страдают определенными недостатками: их критикуют за недостаток профессионализма, за несовпадение целей этих фондов с целями финансируемых фирм и т.п.

Основной формой прямого участия властей штатов в инновационной деятельности является создание финансового механизма инновационной деятельности. Пенсильвания, например, установила налоговый кредит, который позволяет предприятиям покрывать эксплуатационные убытки в размере 20% прямых производственных капиталовложений за счет налоговых кредитов.

Организационные меры помощи штатов или других местных органов власти в коммерческом использовании нововведений многочисленны и разнообразны. Они способствуют передаче технологии от университетских лабораторий промышленности, превращению изобретений в продукцию, пригодную для производства и коммерческого использования. Основными организационными формами помощи такого рода являются инкубаторы, технополюсы и центры технической помощи предпринимателям.

Инкубаторы представляют собой совокупность производственных помещений, предназначенных для облегчения развертывания новых предприятий на первой стадии и координации использования услуг и финансовых ресурсов, необходимых предприятию для сокращения расходов и снижения риска. Как правило, администрация инкубатора предоставляет: помещение по цене значительно ниже рыночной, бесплатные или льготные советы по управлению, содействие в решении вопросов финансирования, гибкий арендный договор, услуги общего назначения (секретариат, телекс, копировальный центр), услуги по подготовке и оборудованию помещений. Администрация инкубаторов проводит политику уменьшения преимуществ, побуждая предприятие покидать "гнездо" через 3-5 лет производственной деятельности.

Инкубаторы развиваются высокими темпами, бум их создания пришелся на середину 80-х годов: в конце 1984 года их насчитывалось 70, причем большая часть в тому времени существовала менее полутора лет, в конце 1985 года было зарегистрировано уже 120, а к концу 1986 года их число удвоилось. Инкубаторы пользуются особым вниманием со стороны ме-

стных властей по причине их высокого потенциала в создании новых рабочих мест, развитии и диверсификации местной экономики. По юридическому статусу инкубаторы подразделяются на три типа: частные, государственные и университетские. Подавляющая часть средств штатов расходуется на университетские инкубаторы, которые достигли наибольших успехов и известности благодаря свободному доступу к научно-техническому потенциалу университетов, их кадров. Общепризнанно, что первым таким центром явился научный центр, основанный при университете городке Филадельфии в 1967 году 23 университетами и колледжами. Именно в Пенсильвании до настоящего времени имеет место наибольшая концентрация действующих инкубаторов.

Центры передачи технологии и технических консультаций предоставляют местным предпринимателям патентные услуги, технические консультации, оказывают помощь в коммерческой реализации изобретений. Они существуют в самых разнообразных формах и обычно помогают изобретателям в определении коммерческой жизнеспособности товара, дают технические советы, помогают в осуществлении стендовых испытаний, в оценке возможного рынка сбыта и т.п. Центр промышленных исследований штата Айова такие услуги предоставляет бесплатно, за счет субсидий, выделяемых администрацией экономического развития штата. Центр по содействию внедрения нововведений штата Висконсин предоставляет подобные услуги по льготным ценам, в том числе просчитывает целесообразность реализации рассматриваемых проектов, и финансируется Центром развития малого бизнеса, созданного администрацией штата. Многие центры сосредоточили свои усилия на содействии внедрению новой техники и технологии в промышленности. Примером такого подхода может служить Центр сотрудничества с промышленностью университета штата Нью-Йорк в Стони Брук, который оказывает техническое и исследовательское содействие по проектам 15 предприятиям-пайщикам. Некоторые центры выполняют функции посредников между университетами и предпринимателями, другие предоставляют одновременно услуги и по оценке нововведений, и по передаче технологий.

Все многообразие имеющихся организационных форм не поддается четкой группировке по формальным признакам. Программы деятельности центров весьма разнообразны: от

элементарной помощи в передаче информации до смешанных программ, которые совмещают задачи инкубаторов и центров технического содействия, включая процедуру оценки целесообразности реализации самого изобретения.

Мероприятия по стимулированию практической реализации научных открытий рассматриваются администрацией штатов как важный момент их собственной деятельности. Необходимость объединения усилий науки и производства, университетов и местных фирм стала осознаваться администрацией штатов с конца 70-х годов, когда важность содействия мероприятиям по структурной перестройке промышленности вошла в общественное сознание и стала политической программой действий представителей различных политических убеждений. В результате, если в течение первого десятилетия (1976-1986 гг.) активной структурной политики штатов по программам стимулирования прикладных исследований было израсходовано свыше 400 млн. долларов, то за вторую половину 80-х годов эта цифра удвоилась.

Оценивая описанные в статье методы стимулирования регионального развития и структурной перестройки промышленности, используемые Францией и США, следует отметить, что наибольший эффект для экономической реформы в России представляет сочетание методов централизованной региональной политики с инициативой территориальных администраций, наделенных необходимыми правами.

Литература

1. Бусыгина И.М. Региональная политика Европейского Союза и возможности использования ее опыта для России. М., 1995.
2. Ларина Н.И. Мировой опыт региональной политики. Новосибирск, 1996.
3. Проблемы европейского регионализма. М., 1999.
4. Проблемы регионального развития в капиталистических странах. СОПС при Госплане СССР. М., 1987.
5. Экономическое развитие России и мировые тенденции на рубеже веков. Карпов Л.Н., Парканский А.Б., Пороховский А.А. и др. М., 1996.
6. Aides au development regional. / DATAT, Chambre de commerce et industrie de Paris, 1969.
7. Audalot Ph. Economic Regionale et Urbanie. P., 1985.

8. Braculle P. Zo reforme des aides au development regionale en France. In *Information geographides*, 1982.
9. Gruffe X. *Tecrifaire en France les eufoux de la desentralisation*. P., 1984.
10. Le role des etats dans le development des industies de pointe. *Problems economindes*, 1987.
11. Les aspects finoncics de la regionalisation en Europe. In *Notes et Studes documentaines*, 1997.
12. MIERNYK WH. *Regional analysis and regional policy*. Cambridge (Mass), 1982.
13. *Regional development programmes*. France, 1976-1980. Brussels, 1978.

С. А. Гвоздев

Московский международный фестиваль молодёжи 1957 г. (За кулисами официальных торжеств)

Символом перемен в отношениях СССР с внешним миром, наступивших после смерти Сталина и разоблачений «культы личности», стал VI Всемирный фестиваль молодёжи и студентов, проходивший в Москве 28 июля – 11 августа 1957 г. Стремление представить коммунистический Советский Союз оплотом сил мира и социального прогресса, желание продемонстрировать открытость и дружелюбие, помноженные на убеждённость в преимуществах социализма и идейной стойкости советского общества, подвигли власти на неслыханной смелости шаг – приподнять “железный занавес” и допустить массовый контакт жителей столицы с иностранцами, хотя бы и в регламенте официальных мероприятий. Официальный ритуал фестиваля тогда же подробно освещался советскими информационными ведомствами. Однако самое интересное происходило не на запланированных массовых торжествах, а в свободном общении на улицах Москвы, особенно вечером и ночью. Впечатления от этой неформальной части молодёжного праздника сохранились в живой памяти участников и свидетелей, обросли слухами, а в последние годы получили отражение в разного рода воспоминаниях, из которых заметно выделяется незамутнённостью взгляда и точностью наблюдений книга известного джазиста А.С. Козлова

[1]. Рассекреченные в начале 90-х гг. партийные и государственные документы дают возможность воспроизвести закулисную историю фестиваля с большой полнотой и достоверностью. Особое место среди них занимают информационные сводки МВД СССР в ЦК КПСС (“Особая папка” Н.С.Хрущёва) о происшествиях в период подготовки и проведения фестиваля, попавших в поле зрения сил правопорядка. Содержащиеся в этих документах сведения дают представление о своеобразных проявлениях глубокого психологического сдвига, пережитого обществом, для которого ещё вчера слово “иностраник” было синонимом слова “шпион”.

Не будет преувеличением сказать, что в последние годы Сталина советские люди о жизни за рубежом ничего не знали. Да и вообще до 1957 г. в СССР никто иностранцев в глаза не видел. А вот интерес к загранице существовал всегда, и с приходом “оттепели” только усилился. Не доверяя советским “масс-медиа” с их тенденциозностью и откровенной ложью, люди всё более склонны были прибегать к альтернативным источникам информации: передачам западных радиостанций, иностранным кинофильмам, переведённым на русский язык произведениям западных писателей, появившимся в стране в результате культурного обмена журналам из-за рубежа. Новая информационная ситуация вызывала сильное беспокойство идеологических ведомств. Показательно в этой связи закрытое письмо ЦК КПСС “О распространении в СССР журнала “Америка”, утверждённое Секретариатом ЦК в августе 1956 г. Сообщая партийным инстанциям на местах, что в соответствии с достигнутыми на высшем уровне договоренностями в ближайшее время в крупных городах СССР начнёт распространяться в количестве 50 тысяч экземпляров издаваемый Госдепартаментом США на русском языке иллюстрированный ежемесячный журнал (в обмен на аналогичный советский журнал на английском языке в Соединённых Штатах), ЦК КПСС недвусмысленно разъяснял: “Распространение журнала должно всячески ограничиваться”. В качестве ограничительных мер предлагалось подписку на журнал (5 тысяч экземпляров в 40 городах Советского Союза) осуществлять не через почтовые отделения, а на предприятиях и в учреждениях через общественных распространителей печати; при организации розничной продажи остальных 45 тысяч в 80 городах ни в коем случае не продавать его в киосках, расположенных в местах большого скопления людей, а только на предпри-