

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ
БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ НАУКИ**

**ИНСТИТУТ ЕВРОПЫ
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК**

**ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ: ВЛИЯНИЕ
НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ
ЕВРОПЫ**

МОСКВА 2014

**Федеральное государственное
бюджетное учреждение науки**

**Институт Европы
Российской академии наук**

**ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ: ВЛИЯНИЕ
НА ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ
ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ
ЕВРОПЫ**

**Доклады Института Европы
№ 303**

Москва 2014

УДК 339.923:061ЕС
ББК 66.4(4),60+65.54(4)
Е24

Редакционный совет:
Ал.А. Громько (председатель),
Е.В. Ананьева, Ю.А. Борко,
В.В. Журкин, М.Г. Носов, В.П. Фёдоров

Под редакцией А.И. Бажана (отв. ред.), К.Н. Гусева,
А.А. Масленникова

Рецензенты:
Буторина Ольга Витальевна, доктор экономических наук
Кулаков Михаил Васильевич, доктор экономических наук

Номер государственной регистрации: № 01200905004
«Денежно-кредитная политика в странах Западной Европы. Между-
народные рынки капитала и иностранные инвестиции в России»

В подготовке материалов к печати принимала участие
Е.В. Дрожжина

**Евроинтеграция: влияние на экономическое развитие Централь-
ной и Восточной Европы** = Eurointegration: impact on economic deve-
lopment of Central and Eastern Europe / [под ред. А.И. Бажана (отв.
ред.) и др.] . – М. : Ин-т Европы РАН , 2014. – 148 с. – (Доклады Ин-
ститута Европы = Reports of the Institute of Europe / Федеральное гос.
бюджет. учреждение науки Ин-т Европы Российской акад. наук ; №
303). – Парал. тит. л. англ. – ISBN 978-5-98163-035-4.

Публикация подготовлена на базе материалов конференции, про-
ведённой в Институте Европы РАН 16 декабря 2013 г. Брошюра по-
священа анализу трансформации экономики стран Центральной и
Восточной Европы в связи с их членством в Европейском союзе. В ра-
боте оцениваются перспективы дальнейшего расширения ЕС за счёт
государств бывшего социалистического лагеря, а также плюсы и ми-
нусы этого процесса.

Мнение авторов может не совпадать с мнением редакционного совета.

ISBN 978-5-98163-035-4

© ИЕ РАН, подготовка текста, 2014

Russian Academy of Sciences

Institute of Europe RAS

**EUROINTEGRATION: IMPACT
ON ECONOMIC DEVELOPMENT
OF CENTRAL AND EASTERN EUROPE**

**Reports of the Institute of Europe
№ 303**

Moscow 2014

Аннотация

На рубеже XXI в. вступление в Евросоюз было важнейшей задачей для большинства стран Центральной и Восточной Европы, с решением которой они связывали серьёзные надежды на ускорение темпов и улучшение качества роста национальных экономик. В работе показано, оправдались ли эти ожидания спустя почти 10 лет с момента вступления в ЕС первых государств ЦВЕ. Детальному анализу были подвергнуты: особенности экономического роста, изменения в промышленности, сельском хозяйстве и банковской системе, а также направления эволюции инновационной сферы экономики и социальных отношений этих стран. Определённое внимание в книге уделяется рассмотрению возможностей учёта опыта евроинтеграции стран ЦВЕ (его негативных и позитивных сторон) в решении проблем экономической интеграции на постсоветском пространстве.

Annotation

On the brink of the 21st century joining the European Union was the most important task for many countries of Central and Eastern Europe, by means of which they hoped to boost and improve their economic growth. This report demonstrates whether those hopes have lived up to reality after almost 10 years since first CEE countries joined the EU. The publication contains detailed analysis of peculiarities of economic growth, changes in industry, agriculture and banking system, as well as trends of evolution of the innovative sphere of economy and social relations of the mentioned states. Certain attention is given in the book to possibilities of using CEE states eurointegration experience (its negative and positive sides) in solving the problems of economic integration in the post-Soviet area.

СОДЕРЖАНИЕ

<u>Н.П. Шмелёв.</u> Вступительное слово.....	7
М.Ю. Головнин. Переход на евро и денежно-кредитная политика стран ЦВЕ.....	8
А.И. Бажан. Экономический рост в Центральной и Восточной Европе.....	12
Г.Г. Чибриков. Евросоюз и периферийные страны с переходной экономикой.....	18
Ю.К. Князев. Причины и последствия долгового кризиса в странах Евросоюза.....	25
Н.В. Куликова. Социально-экономические эффекты интеграции стран ЦВЕ в Европейский союз.....	30
В.С. Циренщиков. Евроинтеграция и инновационное обновление экономик стран ЦВЕ.....	37
Н.В. Захарова. Формирование инновационной экономики в ЦВЕ.....	47
А.В. Дрыночкин. Последствия вступления в ЕС.....	50
С.С. Губанов. Германно-центричное ядро ЕС.....	62
А.В. Навой. Монетарная политика ЕЦБ и её влияние на экономику Центральной и Восточной Европы.....	71
В.Я. Пищик. Курсовая политика в Евросоюзе и ЕЭП.....	78
В.С. Минчичова. Зарубежная экспансия банков в странах ЦВЕ.....	85
В.А. Оленченко. Евроинтеграция: прибалтийские особенности.....	90
Н.А. Шеламова. Сельское хозяйство стран ЦВЕ после присоединения к Европейскому союзу.....	102
А.Г. Папцов, О.С. Прохоренко. Перспективы сельского хозяйства Украины в случае формирования зоны свободной торговли с ЕС.....	110
Н.М. Антюшина. Влияние европейской интеграции на северо-европейскую модель.....	120
О.Г. Волотов. Специфика экономического развития Венгрии после её вступления в ЕС.....	132
Е.М. Евдокимова. Деятельность ЕБРР в новых странах-членах ЕС.....	140

CONTENTS

<u>N.P. Shmelev</u> . Introduction.....	7
M.Y. Golovnin. Transition to the euro and monetary policy of CEE states.....	8
A.I. Bazhan. Economic growth in CEE.....	12
G.G. Chibrikov. The EU and peripheral states with economy in transition.....	18
Y.K. Knyazev. Causes and effects of the debt crisis in the EU states.....	25
N.V. Kulikova. Social and economic effects of integration of CEE states into the EU.....	30
V.S. Tzyrenschikov. Eurointegration and innovative renewal of CEE states' economies.....	37
N.V. Zakharova. Forming of innovative economies in CEE states.....	47
A.V. Drynochkin. Effects of CEE states entry in the EU.....	50
S.S. Gubanov. Germany-centered EU core.....	62
A.V. Navoy. ECB monetary policy and its effects for CEE economy.....	71
V.Y. Pischik. Trends of currency rate policy in regional intergration unions.....	78
V.S. Minchichova. Foreign banks expansion in CEE.....	85
V.A. Olenchenko. Eurointegration: the Baltic peculiarities.....	90
N.A. Shelamova. Agriculture of CEE states after joining the EU.....	102
A.G. Paptzov, O.S. Prokhorenko. Ukranian agriculture prospects in a possible free trade zone with the EU.....	110
N.M. Antyushina. Impact of European integration on the northern European model.....	120
O.G. Volotov. Peculiarities of economic development of Hungary after joining the EU.....	132
E.M. Evdokimova. EBRD activities in the new EU member-states.....	140

ВВЕДЕНИЕ

Проблема интеграции Центральной и Восточной Европы в систему отношений Евросоюза в последнее время становится всё более и более актуальной. Она не только затрагивает интересы непосредственно участвующих здесь сторон, но и оказывает влияние на содержание и перспективы взаимоотношений РФ с Евросоюзом. В частности, она явилась одной из причин обострения политической ситуации на Украине и породила опасения о том, что итогом нынешнего противостояния на Украине может стать повторение югославского сценария, в результате которого произойдёт дробление этой страны как очередного этапа дальнейшего дробления Востока Европы в целом.

Это одна сторона дела. Но есть и вторая – экономическая. А что реально наши украинские друзья могут выиграть от сближения с ЕС? Те, кто уже прошёл этот путь и по уровню экономического развития примерно равен Украине – Болгария и Румыния – не получили ничего. Латвия кое-что приобрела в виде субсидий и кредитов, но, в то же время, уничтожив свою промышленность, продав морские курорты и «отпустив» значительную часть своего населения за рубеж. У Украины вполне может получиться этот вариант. Даже полнокровное вступление в Евросоюз не гарантирует ей ощутимых выгод. Тем более что процесс вступления далеко не прост и не предвидится даже в отдалённом будущем.

Вообще всякое неподготовленное вступление страны в международные организации чревато шоковыми потрясениями. Вот вступила Россия в ВТО в полной мере, не готовая к открытой конкуренции с крупнейшими мировыми производителями, как «головой в омут» и что получается: национальное сельское хозяйство страдает, обрабатывающая промышленность съёживается, темпы роста производства в 2013 г. близки к нулю. То же самое, скорее всего, окажется верным и в отношении Украины

* Шмелёв Николай Петрович, академик РАН, директор Института Европы РАН.

стремящейся в ЕС: и украинское сельское хозяйство «придушат», и машиностроительные отрасли не выдержат конкуренции, в том числе те из них, которые кооперационными связями до сих пор связаны с Россией. А надежды, что распахнут ворота и пустят всех обнищавших украинцев на европейский рынок рабочей силы, не оправдаются, ибо этот рынок и так уже перенасыщен. Да и открытых ворот как таковых не будет: слишком много желающих пройти в них. В общем, смотреть на всё это без грусти невозможно.

*М.Ю. Головнин**

ПЕРЕХОД НА ЕВРО И ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ЦВЕ

Как известно, страны Центральной и Восточной Европы, вступившие в Европейский союз, рано или поздно должны у себя ввести единую европейскую валюту. Однако время, в течение которого они могут сохранять свои национальные валюты, практически не ограничено. Формально оно продолжается до тех пор, пока они не удовлетворяют условиям членства в Экономическом и валютном союзе – Маастрихтским критериям и пребыванию как минимум в течение двух лет в качестве членов Европейского механизма валютных курсов – II. Таким образом, у стран на практике есть возможность временную границу введения евро либо отодвигать, либо, что конечно сложнее, пытаться этот процесс каким-то образом ускорить. Мы знаем, что сейчас в зону евро уже входят четыре страны региона – Словения, Словакия, Эстония и Латвия.

Ключевой вопрос состоит в том, насколько выгодно вступление странам Центральной и Восточной Европы в зону евро? Классическая теория говорит нам о том, что фиксация валютных курсов даёт преимущества, когда страны испытывают схожие экономические шоки, как внешние, так и внутренние, и соответственно, когда общая денежно-кредитная политика удовлетво-

* Головнин Михаил Юрьевич, д.э.н., зам. директора Института экономики РАН.

ряет интересам всех стран, входящих в валютный союз. Необходимыми формальными условиями для вступления в зону евро, как известно, являются номинальные критерии конвергенции, так называемые Маастрихтские критерии, тогда как реальных критериев конвергенции, по сути дела, официально заявлено не было. Вместе с тем, большая доля исследователей из этих стран и занимающихся проблематикой данного региона сходится в том, что именно реальная конвергенция, то есть сближение уровней экономического развития со странами так называемой Старой Европы играет ключевую роль. Немаловажную роль в процессе как реальной, так и номинальной конвергенции¹, разумеется, играет национальная денежно-кредитная политика, либо отказ от неё.

Страны региона ещё до глобального экономического и финансового кризиса 2007–2009 гг. разделились на две достаточно чётко очерченных группы. Одна группа стран сделала ставку на фиксацию своих валютных курсов по отношению к евро в том или ином виде: либо путём введения режима валютного управления, как это было на тот момент в Эстонии, Болгарии, Литве, либо с помощью проведения политики по установлению очень узких границ колебаний валютного курса, как это было в Латвии и Хорватии (которая сейчас уже является членом ЕС). Другая группа стран ввела у себя режим инфляционного таргетирования, то есть сделала ставку на национальную денежно-кредитную политику, – это Польша, Чехия, Венгрия, Словения (которая перешла на евро незадолго до кризиса в 2007 г.), Словакия (перешедшая на евро в самый разгар кризиса в 2009 г.) и Румыния.

Возникает резонный вопрос относительно эффективности этих двух типов режимов денежно-кредитной политики. Как показывают расчёты², в докризисный период (речь идёт о периоде бурного экономического роста в мировой экономике 2000–2007

¹ Достаточно заметить, что три из пяти критериев номинальной конвергенции – по инфляции, процентным ставкам и по участию в Европейском механизме валютных курсов – имеют прямое отношение к денежно-кредитной политике.

² Головин М.Ю. Модели проведения денежно-кредитной политики в условиях финансовой глобализации: опыт России и стран Центральной и Восточной Европы. Научный доклад. М., ИЭ РАН, 2010. С. 30-31.

гг.) страны ЦВЕ с жёстко фиксированными валютными курсами характеризовались в целом чуть более высокими темпами экономического роста и, как это ни парадоксально, чуть меньшими темпами инфляции, хотя, казалось бы, страны с режимом инфляционного таргетирования должны демонстрировать меньшие темпы инфляции. Но при этом в странах с жёстко фиксированными валютными курсами наблюдались более высокие значения трансграничных потоков капитала относительно ВВП³. Этот последний фактор во время глобального экономического кризиса сыграл свою негативную роль. Как мы знаем, в наибольшей степени от него пострадали страны Балтии, которые демонстрировали максимальные значения притока капитала, а также Венгрия, которая тоже оказалась в числе наиболее проблемных стран, тогда как страны, достаточно сбалансированно участвовавшие в международном движении капитала, скажем, Польша или Чехия, прошли через кризис с существенно меньшими потерями⁴.

Таким образом, однозначного ответа на вопрос об эффективности режимов денежно-кредитной политики в странах ЦВЕ мы дать не можем. Можно лишь сказать, что, видимо, в хорошие для экономики периоды фиксированный курс может быть лучше, но в плохие периоды – однозначно хуже.

Посмотрим, как развивались события в период кризиса, учитывая, что в это время расширение зоны евро продолжилось. Словения, которая перешла на евро в 2007 г. и привлекала в докризисный период значительные объёмы спекулятивного иностранного капитала, оказалась в числе стран, существенно пострадавших от кризиса. Тогда как Словакия, которая ввела евро непосредственно во время кризиса, что могло вызвать серьёзное удивление, потому что страна в принципе уже длительное вре-

³ Данный показатель рассчитывался как сумма по модулю всех основных составляющих иностранных инвестиций (прямых, портфельных и прочих), и поступающих в страну, и исходящих из неё.

⁴ Кумулятивный спад реального ВВП за 2008–2009 гг. в Латвии составил 20,4%, в Эстонии – 17,7%, Венгрии – 5,9%, тогда как в Чехии – всего 1,5%, а в Польше наблюдался экономический рост с темпом 6,8%. См. World Economic Outlook database as of October 2013 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>).

мя шла по пути независимой денежно-кредитной политики, смогла преодолеть кризис, относительно менее болезненно. Если в Словении реальный ВВП за 2008–2009 гг. снизился на 4,8%, то в Словакии он вырос на 0,5%.

Следующая страна, перешедшая на евро – Эстония – сделала это в разгар европейского долгового кризиса (с 1 января 2011 г.). Следует отметить, что в силу необходимости выполнения Маастрихтских критериев переход на евро во время кризиса может быть сопряжён с дополнительными издержками, так как страна, осуществляющая его, не может в полной мере использовать инструментарий бюджетно-налоговой политики для стимулирования экономики. Так, например, Эстония после ослабления бюджетно-налоговой политики в 2008–2009 гг. ужесточила её в 2010 г., достигнув профицита бюджета. Словакия в своё время, снизив бюджетный дефицит в 2008 г. перед вступлением в зону евро, уже после перехода на единую валюту существенно ослабила бюджетно-налоговую политику (дефицит бюджета в 2009 г. достиг 6,9%, а в 2010 г. – 6,5%, лишь в 2012 г. он вернулся в рамки Маастрихтских критериев)⁵. Тем не менее, для Эстонии в целом картина в 2010–2012 гг. выглядела относительно благополучно, страна переживала восстановительный рост при притоке иностранного капитала, но уже в 2013 г. темы роста резко замедлились.

Латвия также пошла на экономические издержки ради следования Маастрихтским критериям. После резкого снижения дефицита бюджета в 2012–2013 гг. произошло замедление темпов экономического роста.

К настоящему времени, на наш взгляд, ситуация с переходом на евро близка к той, которая сложилась ещё до кризиса. Группа стран, применяющих жёсткую фиксацию валютного курса (в числе таковых остались Литва, Болгария и Хорватия), заинтересована в скорейшем введении единой европейской валюты, чтобы получить связанные с этим преимущества (например, приток иностранного капитала) без длительного несения дополнительных издержек. В то же время страны, в которых националь-

⁵ World Economic Outlook database as of October 2013 (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/weodata/index.aspx>).

ная денежно-кредитная политика зарекомендовала себя достаточно удачно (Польша, Чехия), вряд ли будут торопиться с переходом на единую валюту, ориентируясь, в том числе, на опыт Швеции и Дании. Промежуточное положение занимают страны, проводящие независимую денежно-кредитную политику, но не столь успешно (Румыния, Венгрия). У них есть выбор между совершенствованием своей денежно-кредитной политики, либо переходом на единую валюту. Причём у Венгрии этот выбор уже существенно ограничен, так как это – единственная страна из государств ЦВЕ, превысившая Маастрихтский критерий по государственному долгу. Заметим, что превышение лимита государственного бюджета в отдельные годы не столь критично, так как последующее выполнение Маастрихтского критерия по долгу позволяет, хотя бы временно, вернуться на устойчивую траекторию перед переходом на евро⁶. Для Венгрии, таким образом, стоит задача возвращения к устойчивому уровню государственного долга.

Итак, большинство стран Центральной и Восточной Европы пока сохраняет, по крайней мере, возможность выбора режима регулирования денежно-кредитной сферы на национальном уровне. Однако эффективность существующего выбора пока подтвердилась лишь для ограниченного круга стран. В ближайшей перспективе следует, по всей видимости, ожидать активизации действий Литвы и Болгарии по переходу на евро.

*А.И. Бажан**

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ

На мой взгляд, в средствах массовой информации на Западе, да и нередко у нас, практикуется весьма тенденциозный взгляд, состоящий в том, что интеграция стран Центральной и Восточ-

⁶ Заметим, что для ряда стран свобода манёвра в этом отношении уже существенно ограничена. В Польше и Хорватии превышен порог государственного долга в 50% ВВП, что приближает их к Маастрихтскому порогу.

Бажан Анатолий Иванович, д.э.н., руководитель Отдела экономических исследований Института Европы РАН.

ной Европы в Евросоюзе и в еврозоне имеет сугубо положительное значение. Считается, например, что вхождение в Евросоюз стран этого региона позволило резко (чуть ли не в 2 раза) увеличить темпы их экономического роста – главного показателя экономической успешности любого государства.

Конкретные цифры действительно показывают, что после 2004 г., года вступления в Евросоюз основной группы государств этого региона, их темпы роста существенно увеличились. Об этом свидетельствуют данные таблицы 1, составленные на базе источников Международного валютного фонда⁷.

Таблица 1
Темпы прироста ВВП в странах ЦВЕ и СНГ (в %)

Годы	1995–2004 (в среднем за год)	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Страны ЦВЕ, в т.ч.:	4,0	5,9	6,4	5,4	3,2	-3,6	4,6	5,4	1,4
Болгария	1,6	6,4	6,5	6,4	6,2	-5,5	0,4	1,8	0,8
Венгрия	3,4	4,0	3,9	0,1	0,9	-6,8	1,3	1,6	-1,7
Латвия	5,6	10,1	11,2	9,6	-3,3	-17,7	-0,9	5,5	5,6
Литва	1,7	7,8	7,8	9,8	2,9	-14,8	1,5	5,9	3,6
Словакия	4,3	6,7	8,3	10,5	5,8	-4,9	4,4	3,2	2,0
Словения	4,0	4,0	5,8	7,0	3,4	-7,9	1,3	0,7	-2,5
Польша	4,6	3,6	6,2	6,8	5,1	1,6	3,9	4,5	1,9
Румыния	2,5	4,2	7,9	6,3	7,3	-6,6	-1,1	2,2	0,7
Чехия	–	6,8	7,0	5,7	3,1	-4,5	2,5	1,8	-1,1
Эстония	6,5	8,9	10,1	7,5	-4,3	-14,1	2,6	9,6	3,9
Страны СНГ, в т.ч.:	2,9	6,7	8,8	8,9	5,3	-6,4	4,9	4,8	3,4
Белоруссия	4,7	9,4	10,0	8,7	10,3	0,1	7,7	5,5	1,5
Россия	2,8	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4
Казахстан	4,5	9,7	10,7	8,9	3,2	1,2	7,0	7,5	5,1

В таблице во второй колонке показаны среднегодовые темпы прироста ВВП в период с 1995 по 2004 г. Хорошо видно, что в целом страны ЦВЕ в это время имели 4% среднегодового прироста ВВП, а в 2005 уже 5,9%, 2006 – 6,4%, 2007 – 5,4%. Отдельные страны, впрочем, добились ещё более впечатляющих результатов, нежели средние значения: в Словакии, например,

⁷ IMF, World economic outlook, October, 2013. P. 154, 157.

если в 1995–2004 гг. прирост составлял 4,3%, то в 2005 г. – 6,0%, 2006 – 8,3%, 2007 – 10,5%. Колоссальное ускорение получила также Литва, Латвия, Румыния.

И всё же было бы неправильно абсолютизировать значение интеграции в Евросоюз как главного фактора этого ускорения. Таблица показывает, например, что в Болгарии темпы роста возросли с 1,6% в 2004 г. до 6,4% в 2005, 6,5% – в 2006 г., 6,4% – в 2007 г., а ведь она вступила в Евросоюз лишь в 2007 г. То же самое относится и к Румынии.

Идея о том, что не только интеграция, но и другие причины обуславливали ускорение роста, возникает, если обратиться к статистике роста в других странах. В СНГ в этот период тоже наблюдалось ускорение возрастание совокупного продукта с 2,9 до 6,7% – в 2005 г., 8,8% – в 2006 г., 8,9% – в 2007 г., т.е. рост был даже более интенсивным, нежели в странах ЦВЕ. При этом более сильную динамику, чем в целом по СНГ, показали страны, сформировавшие Таможенный союз.

Каковы же эти причины ускорения? Во-первых, благоприятная мировая экономическая конъюнктура. В этот период наблюдалось возрастание мирового спроса на продукцию со стороны крупнейших мировых и европейских производителей в связи с ускорением производства в США, Германии, Франции, Юго-Восточной Азии, и прежде всего в Китае и Индии, что стимулировало развитие и более слабые экономики, а также экономики, поставляющие на мировой рынок минеральные и энергетические ресурсы. И дело здесь не просто в увеличении спроса на продукцию в период всеобщего роста. В более полную силу в условиях подъёма и менее осторожно начинает работать в условиях экономического подъёма и банковская система, инвестирующая финансовые ресурсы в развитие, что также способствовало ускорению роста национальных хозяйств.

Во-вторых, страны ЦВЕ и СНГ, некогда формировавшие социалистический лагерь, к этому времени добились определённой экономической стабилизации, известного восстановления хозяйства после разрушительных для них революционных 1990-х гг., в течение которых произошло чуть ли не двукратное сокращение экономического потенциала. Это создало предпо-

сылки, вместе с действием других причин, для ускорения экономического роста.

Приведённые выше данные заставляют задуматься и о действительной эффективности европейского выбора для стран ЦВЕ. Эта эффективность, на наш взгляд, может быть оценена путём сравнения с результатами экономического развития некогда близких для них республик, составляющих Таможенный союз. Для этого проанализируем среднегодовые темпы прироста ВВП в период с 2005 по 2012 гг., рассчитанные на основе данных Международного валютного фонда⁸.

Таблица 2

Среднегодовые темпы прироста ВВП и ВВП на душу населения в странах ЦВЕ и Таможенного союза (в %)

Страны	2005-2012	2009-2012	ВВП на душу населения (в тыс. долл.)
Болгария	2,9	-0,7	13,6
Венгрия	1,7	-1,0	19,6
Латвия	2,5	-3,1	15,7
Литва	3,1	-1,7	18,9
Словакия	4,5	1,2	23,3
Словения	1,5	-2,0	28,6
Польша	4,2	0,7	20,3
Румыния	2,9	-1,1	12,5
Чехия	2,6	-0,1	27,1
Эстония	3,9	-0,9	20,4
Белоруссия	6,6	4,0	15,0
Россия	4,1	1,1	16,7
Казахстан	6,7	5,2	14,0

Источник: IMF.

Расчёты показывают явное преимущество Таможенного союза. На уровне России, у которой темп прироста составил 4,1%, была лишь Польша (4,2%), несколько превосходила нашу страну Словакия. Остальные страны ЦВЕ существенно отставали. В то же время неоспоримыми лидерами по темпам развития являются другие страны Таможенного союза – Белоруссия и Казахстан, темпы прироста которых составили 6,6% и 6,7%.

Существенно лучше показали себя страны Таможенного союза также во время кризиса и в последующие посткризисные годы: среднегодовые темпы прироста там были и в этот период

⁸ IMF, World economic outlook, October, 2013. P. 154, 157.

положительными и даже высокими, в особенности в Белоруссии и Казахстане. Что касается стран Центральной и Восточной Европы, то они в основной массе до сих пор не могут оправиться от кризиса: поэтому среднегодовые темпы прироста здесь в основном отрицательные. Лишь две страны, похоже, начали выбираться из кризиса – Польша и Словакия.

Чем объясняется преимущество Таможенного союза? На мой взгляд, тем, что страны здесь развивают интеграцию на основе сложившегося в течение столетий территориального разделения труда. Конкуренция между ними не носит разрушительного характера, в том числе по причине существенно не различающихся уровней экономического развития.

Что касается стран Центральной и Восточной Европы, то для них интеграция с высокоразвитыми западноевропейскими странами, уничтожение торговых таможенных барьеров, а тем более последующее вступление в еврозону, упраздняющую защиту от внешней конкуренции в форме использования соответствующего валютного курса, зачастую означает разрушение части созданного в прошлом экономического потенциала, сопровождающегося ростом безработицы и усилением миграции трудовых ресурсов за границу.

С другой стороны, конечно, Европа обладает существенными средствами поддержки таких стран. Безвозмездная финансовая помощь, дешёвые кредиты, а иногда и прямые инвестиции дают определённые положительные результаты. Поэтому евроинтеграция для ЦВЕ является двусторонним процессом. Она осуществляется на основе двух противоречивых тенденций: разрушительной, делающей адаптацию ЦВЕ к Евросоюзу довольно мучительным, болезненным процессом, замедляющим темпы роста, и созидательной, способствующей созданию новых производств и сфер экономической деятельности, что оказывает на рост положительное влияние.

При этом, однако, надо иметь в виду, что эти две стороны не являются равноценными. Отрицательный эффект имеет место по существу всегда и везде. Катов конкуренции безжалостно уничтожает национальные хозяйственные единицы, не способные противостоять высокоразвитому западному производству.

Там же, где эта способность сохраняется, крупные корпорации часто прибегают к более изощрённым методам подавления: обладая огромными финансовыми средствами, используя при необходимости поддержку связанных с ними западных банков, они скупают конкурентоспособные хозяйственные структуры, делают их своими дочерними предприятиями или же подвергают уничтожению на основе приобретённых прав собственности.

По-иному обстоит дело с созидательной стороной. Во-первых, возникновение новых адаптированных к европейскому рынку предприятий по своей природе – процесс длительный по сравнению с процессом подавления. Во-вторых, локализация здесь инвестиционных проектов в достаточном объёме вовсе не является гарантированным актом: она зависит от свободного выбора частных предпринимателей, для многих из которых, несмотря на известные преимущества Евросоюза, может быть более выгодным вкладывать деньги, скажем, в страны Юго-Восточной Азии, а не в периферийную экономику объединённой Европы. В результате страна может довольно долго ожидать момента, когда на неё просыплется «манна небесная» в виде животворных потоков иностранных инвестиций, что делает экономический рост весьма проблематичным процессом.

Надо отметить, что более высокие темпы роста в странах Таможенного союза позволяют им постепенно ликвидировать своё отставание от стран ЦВЕ по уровню экономического развития. Таблица 2 показывает, что по ВВП на душу населения и Россия, и Белоруссия, и Казахстан превзошли Болгарию и Румынию, а Россия опередила и Латвию, приблизившись к уровню Литвы и Польши. Другими словами, жизнь показывает, что интеграция на постсоветском пространстве имеет свои преимущества. К сожалению, как это ни парадоксально, в печати до недавнего времени в положительном плане в основном освещалась евроинтеграция. Что касается интеграции на постсоветском пространстве, то к ней отношение в основном, мягко говоря, – критическое. На это, видимо, есть определённые причины, как мне кажется, в основном идеологического и в определённой степени политического характера.

ЕВРОСОЮЗ И ПЕРИФЕРИЙНЫЕ СТРАНЫ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

Оценивать воздействие Евросоюза на развитие стран Центральной и Восточной Европы достаточно сложно. Евросоюз переживает не лучшие времена. Кризис 2007–2009 гг. негативно воздействовал на еврозону. Её ВВП в 2013 г. уменьшился на 0,4%, прогноз 2014 г. – +1%. Безработица в ЕС к 2015 г. составит 10,7%, в еврозоне – 11,8%, по странам – от 5 до 27% в 2013 г., инфляция 1,5% в 2013–2014 гг.

Возникло очевидное противоречие. Интеграционные процессы, ориентированные на сближение национальных экономик, интенсификацию их взаимодействия, неожиданно привели к возникновению двух групп стран. Северная группа в составе Германии, Голландии и Финляндии отличается высокой эффективностью, это страны-кредиторы. Южная группа в составе Испании, Италии, Греции, Кипра, Ирландии – страны-должники с ослабленной конкурентоспособностью. Как же получилось, что, пройдя длинный путь через многочисленные формы интеграции, еврозона не распалась, но допустила сильную дифференциацию стран-членов по экономической эффективности, уровню задолженности, благосостоянию и, наконец, политическому весу в ЕС.

Развитие еврозоны показало, что преимущества интеграционного союза способны превращаться в негативы. Внутри еврозоны был устранён риск изменения валютного курса. Вместе с тем, единая валюта лишила национальные государства возможности прибегать к изменению валютного курса и ставки процента для регулирования экономик. Кроме того, в процессе применения нетрадиционной монетарной политики ставки процента были доведены практически до нуля.

В течение 10 лет страны Южной Европы испытывали массивную потерю конкурентоспособности и испытывали дефи-

* Чибриков Георгий Георгиевич, д.э.н., профессор кафедры политической экономики Экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова.

цеты балансов по текущим операциям с северными странами. Функционирование евро оказывало неодинаковое воздействие на страны-кредиторы и страны-должники. Оно способствовало росту профицита балансов по текущим операциям в северных странах и дефицита в южных странах. Периферийные страны стремились привлечь инвестиции из-за рубежа и не противодействовали росту дефицитов балансов по текущим операциям. Интеграция капитальных рынков позволяла южным странам финансировать дефициты путём получения иностранных капиталов из стран с избытком капитала. Инвесторы северных стран покупали активы стран должников, включая долговые обязательства.

В ходе кризиса 2007–2009 гг. программа жёсткой экономии была нацелена на ограничение суверенного долга. Но оказалось, что огромный частный долг более вреден для роста, чем высокий государственный долг. Эксперты МВФ считают, что чрезмерный суверенный долг уменьшает рост только тогда, когда сектор домашних хозяйств и корпоративный сектор также обременены долгами. До сих пор основное внимание в ЕС уделялось суверенным долгам. Но основная доля долгов приходится на частные. Соотношение суверенных и частных долгов Еврозоны выглядит таким образом: суверенные долги составляют в среднем 91% ВВП, а частные долги – свыше 160% ВВП.

Существует внутреннее противоречие между необходимостью для стран, обременённых долгами в еврозоне, сохранить конкурентоспособность через более низкие цены и в то же самое время уменьшить бремя долга через инфляцию⁹. Страны Центральной и Восточной Европы испытывали острый спад в 2012 г. Особенно Венгрия – -1,7%, Сербия – -1,7%, Хорватия – -2%. Основными причинами были уменьшение экспорта в связи с рецессией в еврозоне, уменьшение притока финансовых ресурсов в подконтрольные иностранные банковские филиалы, воздействие плохих погодных условий. Экономическая активность в первой половине 2013 г. возросла за счёт «количественного смягчения» и увеличения объёмов финансирования.

Эксперты МВФ отмечают большую дифференциацию эко-

⁹ The Economist, Oct. 26th, 2013.

номического развития стран региона. Рост наблюдается в Турции и балтийских странах. Постепенно восстанавливается экономика в странах Юго-Восточной Европы и Венгрии. В то же время прогнозируется дальнейшее ослабление экономики Польши. Ключевым риском считается продолжающаяся рецессия в еврозоне. Особенно это касается стран с сильными взаимными связями с ЕС (Хорватия, Венгрия и Польша). Другим ключевым риском является ухудшение внешнего финансирования. От этого страдают страны с крупными фискальными или внешними дисбалансами – Турция, Сербия.

Воздействие Евросоюза на страны Центральной и Восточной Европы в значительной мере было связано с реорганизацией производственной системы, особенно в Германии и Австрии, в последние 15 лет. Аутсорсинг в Восточной Европе был центральной частью изменений, которые происходили под воздействием развитых стран Евросоюза. Значительное развитие получила интернациональная фрагментация производства. Показателем является повышение удельного веса промежуточных товаров, частей и полуфабрикатов, производимых и торгуемых на различных стадиях и в разных странах.

Как свидетельствует П. Гуерриери, особенно Германия усилила свои интеграционные связи с Польшей, Словакией, Чехией и Венгрией. Имел место значительный рост потока промежуточных продуктов и компонентов во внешнеторговых отношениях. Близкое географическое расположение этих стран и наличие дешёвой рабочей силы позволили немецким фирмам включить экономику восточноевропейских стран в трансграничное внутрифирменное разделение труда. Польша, Чехия, Словакия и Венгрия в особенности стали ключевыми поставщиками продукции для немецкой экономики и фирм в последние годы. Особенно это касается полуфабрикатов, частей и промежуточных товаров. Во многих случаях происходило замещение ими прежних поставщиков из Италии и других стран Южной Европы.

Немецкие компании значительно уменьшили трудовые издержки путём организации производства некоторых частей и полуфабрикатов за границей. Фрагментация производства противодействовала росту заработной платы в Германии. Значитель-

ное достижение в производительности труда (часто более 20%) было получено от аутсорсинга¹⁰. Отсюда немецкие фирмы получили определённые преимущества при вывозе товаров в развивающиеся страны. Немецкие фирмы экспортировали в развивающиеся страны значительно больше, чем итальянские и другие европейские конкуренты. Например, КНР стал крупнейшим рынком для ряда немецких потребительских и инвестиционных товаров, начиная с автомашин и кончая инвестиционными товарами.

Сербские экономисты Н. Станисик и Н. Янкович (университет в г. Крагужевач) провели исследование воздействия ПИИ на экономический рост стран Юго-Восточной Европы и на экспорт товаров. По их мнению, позитивная корреляция между притоком инвестиций и экономическим ростом отсутствует. Что касается экспортной структуры указанных стран, произошло её известное улучшение.

Представляет интерес сравнение стран, принадлежащих разным регионам. Страны Юго-Восточной Европы (Албания, Босния и Герцеговина, Болгария, Хорватия, Сербия, Черногория, Македония и Румыния) были менее успешными по привлечению ПИИ, роста экспорта и развитию экономики в целом по сравнению со странами Центральной Европы (Чехия, Польша, Словакия, Венгрия и Словения). Причина состоит в проведении неэффективных экономических реформ и политической нестабильности.

Сербские экономисты в своей работе сравнивали приток ПИИ в страны ЦВЕ за период 1998–2003 гг. и экономический рост: изменение удельного веса притока ПИИ по отношению к ВВП и темпы его роста. При этом они брали приток ПИИ с лагом в один год, а норму роста определяли для следующего года. Корреляцию между притоком ПИИ и экономическим ростом они не обнаружили, как и связь между притоком ПИИ на душу населения и ростом экономики¹¹. Н. Станисик и Н. Янкович объясняют

¹⁰ P. Guerrieri. Intra-European Imbalances: the Need for a Positive-sum-game Approach, *International Economics*, December 2012.

¹¹ Stanicic N., Jankovic N. Attraction of Foreign Direct Investment as a Challenge in Accession Process to European Union. University in Kragujevac, Serbia. 2006. P. 7-8.

это тем, что филиалы зарубежных компаний содействуют росту производства и занятости. Но, с другой стороны, благодаря структурным реформам производство и занятость уменьшались в неэффективных отечественных фирмах. Противоречивые процессы могут взаимно нейтрализовать друг друга¹².

ПИИ являются лишь одним из многочисленных факторов, влияющих на движение ВВП. Они, бесспорно, влияют на экономический рост, но количественно определить их влияние невозможно, что и показали сербские экономисты.

Что касается структурных изменений во внешней торговле, Н. Стасик и Н. Янкович отметили существенные изменения в масштабах, географии и структуре товаров во внешней торговле. Европейский союз стал значительным торговым партнёром стран ЦВЕ. Германия заменила СССР как их главного партнёра. Из стран-экспортёров преимущественно сырья и продуктов низкой фабричной обработки они превратились в часть мировой производственной сети, занимаясь торговлей компонентами, полуфабрикатами. Производственная структура этих стран стала приспособляться к импортным требованиям развитых государств. В случае с центральноевропейскими странами приток ПИИ уменьшил трудности перехода к рыночной экономике.

Балканские страны имели худшие стартовые позиции для присоединения к Европейскому союзу. Создание зоны свободной торговли между странами Центральной и Восточной Европы и ЕС включало ряд ограничений. Они относились к сельскому хозяйству, торговле текстилем, сталью. В этих отраслях, особенно балканские страны, имели сравнительные преимущества. Слабый приток ПИИ в эти страны ограничивал вхождение их в производственные структуры европейских корпораций. Экспортная структура балканских стран изменялась не в соответствии со спросом со стороны ЕС. Недостаточный приток ПИИ ослабил модернизацию структуры внешней торговли балканских стран по сравнению со странами Центральной Европы.

Какие проблемы могут возникать у периферийных стран с иностранным капиталом, можно увидеть на примере Венгрии. Традиционно её приводили в пример как страну, полностью пе-

¹² Ibid. P. 11.

рестроившую банковскую систему, причём с преобладанием иностранного капитала. Это был сектор, который первый перестроился в соответствии с требованиями ЕС. Функционирование банков было более эффективным, чем в других странах региона, но к 2013 г. Венгрия превратилась в кошмар в сфере финансовых услуг.

В марте 2013 г. правительство Венгрии заявило, что слишком большая доля национальной банковской системы находится в собственности иностранцев. Было объявлено о необходимости довести пропорцию банков, находящихся в собственности венгров, до 50%. Регулировать экономику сложно, когда банковская система регулируется иностранцами. Иностранные банки выступили против повышения налогов. Иностранные банки предоставляли кредиты за счёт ввозимой из-за рубежа ликвидности. Во время кризиса её приток уменьшился. В результате уменьшился и объём кредитов. Поставлена задача создать фонды за счёт внутренних депозитов.

Что привлекает страны Центральной и Восточной Европы к Европейскому союзу?

1. Наличие трёх фондов: Фонда европейского регионального развития, Фонда сплочённости и Европейского социального фонда. Более $\frac{1}{3}$ бюджета ЕС было направлено в 2007–2013 гг. на региональную политику. Это 347,4 млрд евро в течение 7 лет. Эстония получила 3,45 млрд евро, Литва – 6,9, Латвия – 4,6, Польша – 67,3, Чехия – 26,7, Словакия – 11,6, Венгрия – 25,3, Румыния – 19,7 млрд евро.

2. Доминирующий источник иностранного капитала в странах ЦВЕ – Евросоюз. Переговоры о вступлении новых членов в ЕС содействовали притоку ПИИ в эти страны. Торговая либерализация в связи со вступлением тоже содействовала притоку ПИИ. Основные отрасли, в которые направляется иностранный капитал, – финансы и розничная торговля. Европейское соглашение было ориентировано на создание зоны свободной торговли между Евросоюзом и присоединяющимися странами. Оно основывалось на асимметричной взаимозависимости (более быстрой либерализации со стороны ЕС, чем со стороны присоединяющихся стран). Европейский союз стал наиболее важным рын-

ком сбыта для стран ЦВЕ, поглощая до 80% их экспорта.

3. Возможность свободного передвижения рабочей силы.

Вхождение в ЕС создаёт определённые возможности для стран Центральной и Восточной Европы. Это не значит, что ординарное присоединение решает проблемы той или иной страны. Страна, оставаясь в рамках ЕС, способна утрачивать конкурентоспособность, встретиться с угрозой дефолта.

В любой интеграционной схеме должны быть пределы. Интеграционные образования могут быть централизованными или аморфными. Кризис 2007–2009 гг. показал, что для решения проблем нужно двигаться в направлении ужесточения регулирования: фискальной интеграции, единой системы банковского регулирования, преодоления национализма.

Считается, что в 2012 г. еврозона предприняла наиболее агрессивную фискальную консолидацию экономик. В 2013 г. структурный фискальный дефицит уменьшился на 0,9% ВВП. Испания должна довести дефицит бюджета до 3% к 2016 г., Франция – к 2015 г., Голландия – к 2014 г. Дефицит государственного бюджета в 2013 г. составил 3,5% в ЕС и 3,1% в еврозоне. Долг к ВВП в 2014 г. будет равен 90% в ЕС и 96% в еврозоне. Насколько удастся продвинуться в фискальной и консолидации и едином банковском регулировании, неясно. Еврозона и ЕС не распались, но, как показала практика, не смогли преодолеть национализм (евроскептицизм). Регулирование, безусловно, продвигается вперёд. ЕЦБ будет наделён широкими надзорными полномочиями. В то же время откладывается введение единого банковского кодекса, единых органов управления и страхования вкладов. Идея фискальной интеграции, безусловно, полезная, хотя расставаться с деньгами, полученными от налогов, никому не хочется.

Экономический кризис 2007–2009 гг. был критическим для создания мощного движения, объединяющего старую националистическую риторику с современным евроскептицизмом. В рамках Европы разочарование Европейским союзом во все времена было высоким. В 2007 г. 52% опрошенных заявили, что они позитивно относятся к нему, но к 2013 г. их доля упала до 30%¹³.

¹³ The Economist, January 4th, 2014.

ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ ДОЛГОВОГО КРИЗИСА В СТРАНАХ ЕВРОСОЮЗА

Нынешний мировой кризис является по своей сути долговым, начавшимся по причине внезапно наступившей неспособности получателей ипотечных и потребительских кредитов обслуживать и погашать свои долги. За этим последовали неплатёжеспособность и неликвидность ипотечных компаний и банков, оказавшихся на грани разорения. Спусковым крючком кризиса стало, как известно, банкротство крупнейших в США ипотечных компаний Фанни Мэй и Фредди Мак и банка Леман Бразерз из-за невозврата их клиентами полученных ранее кредитов. Спасение от дальнейшего разрастания кризиса было найдено в обильной финансовой помощи со стороны государства неликвидным банкам и системообразующим производственным корпорациям. Это позволило временно решить их долговые проблемы и спасти от распада кредитно-финансовую систему, предотвратив тем самым во многих странах ещё более разрушительный коллапс.

Обострившаяся затем проблема обслуживания суверенной задолженности многих государств явилась продолжением и логичным завершением всеобщего долгового кризиса, охватившего не только частные лица и компании, но в конце концов и целые государства.

Весьма важно дать правильный ответ на вопрос о причинах возникновения всеобщего долгового кризиса, ибо только в этом случае могут быть найдены верные пути выхода из данной кризисной ситуации и способы предотвращения её в будущем. Большинство потребителей и экономических субъектов, включая государства, внезапно оказалось в состоянии острой неплатёжеспособности вследствие того, что уже длительное время практиковалось их обильное кредитование из, по существу, фиктивных источников без строгого контроля за фактической кредитоспо-

* Князев Юрий Константинович, д.э.н., профессор, главный научный сотрудник Института экономики РАН.

способностью заёмщиков. Делалось это изначально ради стимулирования продажи товаров, сбыт которых был бы просто невозможен в условиях нормального платежеспособного спроса, определявшегося реально располагаемыми доходами. Фактически наступил банальный кризис перепроизводства, открытое проявление которого временно откладывалось с помощью разного рода кредитных пузырей и финансовых пирамид, пока они не лопнули и не рухнули, вскрыв подлинные, а именно, производственно-хозяйственные причины кризиса.

О том, что долговой кризис вызревал задолго до разразившегося мирового коллапса, говорят данные об объёмах кредитования, превышавших в несколько раз темпы роста мирового ВВП, нарастающих массивах первичных ценных бумаг и вторичных деривативов, прикрывавших и временно отдалявших долговые риски. Большинство государств вело себя подобно обычным незадачливым заёмщикам, то есть финансировало свои амбициозные хозяйственные и социальные программы с помощью иностранных заимствований, пользуясь обилием и дешёвой средств на мировых кредитных рынках, не заботясь об их последующем возвращении в надежде на, казалось бы, неисчерпаемые источники кредитования и другие лёгкие способы обслуживания суверенных долгов.

Почва для возникновения нынешних долговых проблем в постсоциалистических странах Центрально-Южного региона Европы была заложена ещё до начала мирового кризиса. В погоне за высокими темпами экономического роста и реализацией обширных социальных программ эти страны возмещали очевидную нехватку внутренних сбережений масштабными внешними заимствованиями. Это привело к стремительному росту их внешней задолженности, совокупный объём которой возрос с 200 млрд до почти 1 трлн долл., то есть в 5 раз всего за восемь предкризисных лет. Следовательно, долговая проблема в этих странах возникла не по причине мирового кризиса, а из-за возникшей ранее привычки жить в долг. Кризис лишь усугубил проблему задолженности, когда государственный долг продолжал расти уже вследствие реализации антикризисных мер, а его обслуживание стало весьма трудным делом из-за резкого огра-

ничения и удорожания внешних заимствований.

Данные о бурном росте внешних долгов в предкризисный период фактически опровергают привычные оценки о благотворном воздействии членства в ЕС на экономическое развитие соответствующих государств. Скорее всего, высокие темпы роста в начале 2000-х гг. объясняются их высокими иностранными заимствованиями, необходимость возврата которых и невозможность увеличивать их в годы кризиса привели к рецессии и многолетней стагнации отечественного производства в большинстве стран региона.

Что же касается преимуществ от вступления в Европейский союз новых членов из числа постсоциалистических стран, то их переход от прежней системы к капиталистическим методам хозяйствования западноевропейского образца был тем самым действительно облегчен. Главной целью вступления этих стран в ЕС было обеспечение своей независимости от гипотетических угроз со стороны России после распада СЭВ и СССР. Именно поэтому все они дружно вступили в НАТО, что было обязательным условием их членства в ЕС. Вторым важнейшим мотивом было закрепление их европейского выбора, а именно – движения к рыночной экономике и плюралистической демократии, поскольку в итоге были окончательно подавлены внутренние просоциалистические силы. Интеграция в Евросоюз несомненно облегчила и ускорила системную трансформацию этих стран, вынужденных перейти на общеевропейские стандарты и соответствующим образом приспособить своё законодательство и методы хозяйствования. На третьем месте было желание получать от Брюсселя финансовую помощь: все новые члены стали чистыми реципиентами средств из бюджета ЕС по линии разных его фондов и программ. Тем не менее, членство в ЕС не спасло эти страны от кризиса и сегодня не помогает им расплачиваться со своими долгами, с которыми они остались один на один.

Те же страны, которые не входят в Евросоюз, также трансформировали свои экономические системы, хотя сделали это не так быстро и не столь глубоко. Но некоторые из них добились не менее высоких темпов развития и улучшения жизни. К ним относятся, например, Казахстан, Белоруссия, Азербайджан, Ма-

кедония, да и Россия. В этих странах по собственной инициативе начались и продолжают системные реформы. Процесс их трансформации, видимо, закончится в разные сроки, но, скорее всего, вне зависимости от того, окажутся ли они членами каких-либо интеграционных объединений.

По уровню государственной задолженности по отношению к ВВП большинство стран Центрально-Южной Европы ещё не перешло опасную по международным меркам черту в 60%. Исключение составляет лишь Венгрия, госдолг которой достиг 80% ВВП. Албания балансирует на этой грани, Польша с 55% подошла к ней очень близко. В Словении и Сербии госдолг вплотную приблизился к 50% ВВП, а в Хорватии, Черногории и Словакии – достиг 45%. Суверенные долги в размере примерно 40% ВВП имеют Чехия и Босния и Герцеговина. В Румынии и Македонии госдолг находится на уровне 30%, а в Болгарии он составляет чуть больше 15% ВВП.

Помимо государственного долга, проблема обслуживания которого стала непосредственной причиной нынешнего долгового кризиса, не меньшее значение имеет и общая задолженность страны, включающая всю совокупность долгов не только государства, но и коммерческих банков и других бизнес-структур. По этому показателю Венгрия также удерживает первое место (140% ВВП). За ней идут Словения (около 120%), Хорватия и Болгария (на уровне 100%). У трёх стран (Сербии, Словакии, Румынии) задолженность колеблется между 80 и 75% ВВП, у Польши и Македонии она превышает 60%, у Чехии и Албании находится на уровне 50%, а в Черногории и Боснии и Герцеговине – между 30 и 20% ВВП.

Однако независимо от конкретной величины общестрановой и государственной задолженности проблемы с обслуживанием суверенного долга и с привлечением дополнительных средств для покрытия растущего бюджетного дефицита испытывают практически все эти страны. Отрицательные сальдо бюджетов, сложившиеся ещё в предкризисный период, кардинально увеличились в 2009 г. в связи с резким сокращением бюджетных доходов в условиях экономической рецессии и выросшими расходами на проведение антикризисных мер.

Принятые в странах за последние два-три года программы жёсткой экономии, предусматривающие ограничение роста и даже снижение заработных плат бюджетников, сокращение пенсий, пособий и других социальных льгот, повышение акцизов и других косвенных налогов, урезание финансирования бюджетных организаций (школ, университетов, учреждений культуры и спорта) вызывают массовые протесты населения и накаляют внутривластную обстановку.

Однако дело не ограничивается социальными издержками. Сокращение государственных расходов, уменьшение общественного потребления, включая инвестиционное, сужение покупательной способности граждан неизбежно ведут к дальнейшему замедлению темпов экономического роста и снижению общей хозяйственной активности, что лишь углубляет кризис и отодвигает начало послекризисного восстановления экономики.

Процесс бюджетного оздоровления, приостановления роста государственного долга и сокращения внешней задолженности займёт ещё немало лет, на протяжении которых странам придётся работать не на повышение собственного благосостояния, а преимущественно на возвращение накопленных долгов. Необходимо как-то вырваться из следующего порочного круга: оживлению развития будут препятствовать неизбежный режим строгой экономии и соответствующее ограничение платёжеспособного спроса, а этого можно достичь только при возобновлении экономического роста.

Чтобы выйти из тисков нынешнего кризиса перепроизводства и открыть новый воспроизводственный цикл, странам нужно будет изыскать внутренние резервы и вновь отвоевать свою нишу на разборчивых мировых рынках. Для этого необходимы глубокие структурные и даже системные преобразования, которые позволят отказаться от производства товаров, не имеющих сбыта на внешнем и даже внутреннем рынках, и перейти к выпуску конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом у потребителей с реальными, а не фиктивными доходами.

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЭФФЕКТЫ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЦВЕ В ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ

Экономическая динамика

Осмысление значения интеграции в Европейский союз для социально-экономического развития стран Центрально-Восточной Европы даже через 20 лет после её начала не завершено. А ведь сегодня, когда ЕС вновь активизирует свою политику расширения зоны европейской интеграции на Восток, важно иметь чёткое представление о том, помогает ли евроинтеграция восточноевропейским странам в преодолении своей экономической отсталости.

В поисках ответа на этот вопрос не вполне правомерно фокусировать внимание на сравнении темпов экономического роста в странах Центрально-Восточной Европы – членах ЕС до и после их официального присоединения к интеграционному объединению. Процесс их интеграции в ЕС начался задолго до обретения статуса полноправных членов, фактически с момента начала подготовки к вступлению. Отсюда, логичнее посмотреть на экономический рост в странах ЦВЕ в благополучный для мировой экономики период, выявив источники этого роста и вклад в него евроинтеграции, проанализировать, что случилось с экономикой этих стран с возникновением мирового финансово-экономического кризиса, а затем долгового кризиса еврозоны, и найти этому объяснение.

С начала 2000-х гг. и вплоть до мирового кризиса Центрально-Восточная Европа входила в число наиболее динамично развивавшихся регионов мира, и её экономическое отставание от Западной Европы неуклонно сокращалось, хотя и оставалось значительным. По душевому объёму ВВП, рассчитанному по паритету покупательной способности валют (ППС), самые развитые Словения и Чехия к началу кризиса уступали «старому»

* Куликова Наталья Владимировна, к.геогр.н., заведующая Центром восточноевропейских исследований Института экономики РАН.

ЕС¹⁴ в 1,2 и 1,4 раза, а самые отсталые Болгария и Румыния – примерно в 2,5 раза.

Во многих странах ЦВЕ улучшилась структура экономики благодаря постепенному сворачиванию традиционных трудоёмких и материалоемких производств при одновременном расширении мощностей по выпуску более сложной продукции, а также развития сферы услуг. Экономика росла в основном за счёт повышения производительности труда, при этом уровень безработицы в большинстве стран (за исключением Словакии, Венгрии и Латвии) опустился до среднего уровня в «старом» ЕС или даже ниже. Однако несмотря на эти позитивные, казалось бы, изменения, модель экономики, сформировавшаяся в странах ЦВЕ за годы интеграции в ЕС, оказалась легко уязвимой, и с возникновением мирового кризиса регион пережил более глубокий спад, чем большинство других регионов мира, со всеми вытекающими последствиями для занятости и доходов населения. Страны Балтии окунулись в самую глубокую рецессию в мире, потеряв от 14 до 18% своего ВВП в реальном выражении. В остальных странах, кроме Польши, ВВП сократился в среднем больше чем на 6%, и только польская экономика сохранила небольшой рост – на 1,6% (рис. 1).

В 2010–2011 гг., когда мировая экономика и торговля несколько оживились, Центрально-Восточная Европа показала один из самых низких темпов восстановления в мире: региональный валовой продукт увеличивался всего на 2-3% в год. Однако разразившийся долговой кризис в еврозоне поставил под угрозу даже такой слабый экономический рост. В 2012–2013 гг. в Венгрии, Словении, Хорватии и Чехии вновь отмечалось сокращение ВВП, а экономика большинства других стран, включая ранее наиболее успешную Польшу, пришла в состояние стагнации. Средние годовые темпы прироста ВВП в странах ЦВЕ не достигали даже 1%, а без учёта стран Балтии вообще опустились до нулевой отметки.

Из-за слабых экономических результатов в Центрально-Восточной Европе не прекращается рост безработицы. Её средний уровень уже превысил 10%, а в странах Балтии достиг 14%.

¹⁴ ЕС в составе 15 стран до расширения на восток.

Особенно остро стоит проблема занятости молодых людей – среди них в регионе не имеет работы каждый третий.

Тенденция экономической конвергенции с Западной Европой с началом мирового кризиса во многих странах ЦВЕ прервалась, а в некоторых из них даже сменилась на противоположную. В Словении, например, душевой объём ВВП, рассчитанный по ППС, снизился по отношению к среднему уровню «старого ЕС» с 82% в 2008 г. до 73% в 2012 г.

Причины успехов и неудач

Возникает вопрос: почему почти вся Центрально-Восточная Европа страдает от кризисных явлений в мировой и европейской экономике больше других регионов, в том числе с развивающимся рынком? Причины видятся в тех же факторах, которые раньше обеспечивали странам ЦВЕ быстрый экономический рост, и связаны они во многом с евроинтеграцией.

В стабильные годы интеграция в ЕС давала странам ЦВЕ широкие возможности для развития за счёт западноевропейского финансового капитала и гарантированного спроса на продукцию экспортного сектора, выросшего благодаря прямым иностранным инвестициям, в основном, опять же, западноевропейским. В кризисный период страны с высокой степенью открытости экономики, глубоко зависимые от западноевропейских источников капитала и ориентированные в основном на торговлю с западноевропейскими странами, оказались в сложном положении.

Во-первых, снижение деловой активности в Западной Европе подавляет спрос на экспорт из стран ЦВЕ. В начале мирового кризиса это привело к лавинообразному спаду в их промышленности и сокращению ВВП. После непродолжительного периода восстановления импортные потребности западноевропейских компаний под влиянием повторной рецессии в еврозоне вновь снизились, и в реальный сектор экономики стран ЦВЕ вернулись негативные тенденции.

Во-вторых, Центрально-Восточная Европа в значительной степени потеряла такой источник экономического роста, как приток иностранного капитала во всех формах, на который она опиралась долгое время.

Так, объём притока в регион прямых иностранных инвестиций, который в 2005–2008 гг. обеспечивал странам ЦВЕ в среднем $\frac{1}{4}$ всего объёма вложений в основной капитал, в 2009 г. упал в 2,5 раза. Дальнейшая его динамика показала, что интерес западных инвесторов к своим бывшим «любимчикам» прошёл. Активность ТНК в Центрально-Восточной Европе восстанавливается значительно медленнее, чем в мире в целом, и даже чем в оказавшейся в долговом кризисе еврозоне.

Не меньше, чем падение притока ПИИ, на экономическом росте отражаются изменения в политике западноевропейских банков, в собственности которых в странах ЦВЕ находится в среднем около 70% всех банковских активов, а в таких странах как Словакия и Чехия – почти 100%. Раньше «дочки» иностранных банков активно кредитовали в регионе, выдавая значительную, или даже основную часть кредитов за счёт внешних источников фондирования: накануне кризиса объём кредитов в странах ЦВЕ превышал объём депозитов, как правило, в 1,5-2 раза, а в Латвии даже в 3 раза. С началом кризиса материнские банковские структуры, испытывая дефицит финансовых ресурсов, резко ограничили свои трансграничные операции, и это стало одной из причин сокращения предоставления новых кредитов в странах ЦВЕ. Остановка кредитной экспансии в долгосрочной перспективе, наверное, может считаться даже благом для стран, успехи которых долгое время обеспечивались обильными заимствованиями у иностранных банков. Однако сегодня слабое кредитование является одним из главных факторов, сдерживающих внутренний инвестиционный и потребительский спрос и, соответственно, рост экономики.

Есть и внутренние причины непростого положения в экономике стран ЦВЕ. В частности, в адрес правительств ряда стран звучали обвинения в плохой макроэкономической политике в докризисный период, обернувшейся крупными внешними и внутренними дисбалансами в экономике, которые теперь приходится исправлять в ущерб экономическому росту.

Действительно, во многих странах ЦВЕ динамичный рост долгое время обеспечивался за счёт высоких дефицитов внешнеторговых балансов и государственных бюджетов, что вело к

росту объёмов общей внешней задолженности и государственного долга. Совокупный объём внешней задолженности стран региона увеличился с 200 млрд долл. в 2000 г. до почти 1 трлн долл. в 2008 г., то есть в 5 раз за восемь лет. Госдолг даже в благополучной Польше превышает половину ВВП, а в Венгрии он достиг 80% ВВП, намного превысив маастрихтский критерий (60%). Кстати сказать, Венгрия, Латвия и Румыния в острый период мирового кризиса избежали дефолтов только благодаря консолидированной финансовой помощи ЕС, МВФ и Всемирного банка.

Однако возлагать основную вину за несбалансированность экономики на правительства стран ЦВЕ было бы несправедливо, ведь не государство было в них главным заёмщиком. Скорее, главные корни макроэкономических дисбалансов лежат в глубокой евроинтеграции. Кто привлекал иностранные финансовые ресурсы для выдачи потребительских кредитов на покупку в основном иностранных товаров? – Дочки западноевропейских банков. Кто, захватив рынки, ввозил основную часть этих товаров? – В основном иностранные торговые сети. Кто вытеснил с рынков отечественную продукцию, при производстве которой используются в основном местные промежуточные продукты, а затем ввозил для целей производства сырьё и комплектующие из-за границы? – В основном филиалы западноевропейских ТНК. Наконец, почему государственный бюджет ни в одной из стран ЦВЕ даже при высоких темпах экономического роста в докризисный период не получал тех доходов, которые позволили бы избавиться от хронических бюджетных дефицитов? Политика, конечно, сыграла в этом свою роль: в 2000-х гг. страны наперегонки снижали ставки налогов, чтобы стать привлекательными для иностранных инвесторов. Однако не стоит также забывать о другом хорошо известном факте: ТНК обладают технологиями «экономии на налогах», в частности, путём занижения трансфертных цен. Так, может быть, дело было и в этом?

Так или иначе, но приоритет в странах ЦВЕ сегодня отдан консолидации государственных бюджетов, и расплачиваться за это приходится обычным гражданам. Потребление населения в регионе уже 5 лет не растёт, а в некоторых странах сокращает-

ся, даже в части продуктов питания и медицинских услуг. Инвестиции тоже замерли. Ждать, что внутренний спрос в странах ЦВЕ сможет стать, как в Китае, драйвером экономического роста, пока не приходится. В обозримой перспективе хозяйственная динамика будет по-прежнему в решающей степени зависеть от спроса на западноевропейских рынках, внешних источников финансирования и притока ПИИ. Могут ли эти факторы сегодня внушать оптимизм?

Перспективы

Показатели состояния экономики развитых стран в последнее время начали постепенно улучшаться, и согласно опубликованному в январе с.г. докладу Всемирного банка «Глобальные экономические перспективы»¹⁵ эта тенденция в 2014 г. сохранится. В еврозоне после 2-летней рецессии прогнозируется экономический рост в 2014 г. на уровне 1,1%, а в 2015 и 2016 гг. на уровне 1,4% и 1,5% соответственно. Если эти прогнозы сбудутся, то страны ЦВЕ в ближайшие годы могут выиграть от тесных торговых и финансовых связей с западноевропейскими странами: оживление деловой активности в еврозоне должно способствовать повышению спроса на экспорт из Центрально-Восточной Европы и тем самым поддержать ускорение роста её экономики.

Однако не нужно обладать особой проницательностью, чтобы видеть сохраняющиеся опасности, способные замедлить экономическое восстановление в регионе.

Во-первых, хотя риски, которые преследовали мировую и европейскую экономику в течение последних пяти лет, снизились, базовые проблемы остаются нерешёнными, а это вносит неопределённость в перспективы улучшения внешних условий для развития стран ЦВЕ.

Во-вторых, несмотря на то, что еврозона и выходит из рецессии, уровень дохода на душу населения в ряде её стран по-прежнему снижается, что может затормозить рост спроса на восточноевропейский экспорт.

В-третьих, импульс к росту экономики Центрально-Восточной Европы, приданный оживлением экспорта, может быть

¹⁵ Текст доклада доступен на сайте www.worldbank.org/globaloutlook

частично нивелирован ослаблением внутреннего спроса в результате бюджетной консолидации, которую вынуждены проводить некоторые страны.

Наконец, четвёртый неблагоприятный для стран ЦВЕ фактор – это ужесточение условий на мировых финансовых рынках. Вследствие начавшегося сворачивания программы количественного смягчения в США, а также в связи с ожидаемым постепенным отказом от денежно-кредитного стимулирования в других развитых странах в ответ на ускорение роста экономики, процентные ставки на мировых рынках стали расти. Потоки капитала корректируются не в пользу стран с развивающейся экономикой. Если Центрально-Восточная Европа столкнётся с существенным уменьшением притока иностранных инвестиций, оно может уравновесить благоприятное влияние повышения спроса на экспорт и тем самым ухудшить перспективы экономического роста. Это особенно относится к наиболее чувствительным к объёму поступлений иностранных инвестиций странам – с крупным дефицитом счёта текущих операций, высоким уровнем внешнего долга и большим объёмом внутреннего кредита.

На фоне сочетания названных факторов экономика Центрально-Восточной Европы вряд ли в скором времени выйдет из депрессивного состояния. Согласно прогнозу МВФ¹⁶, рост ВВП в странах региона в ближайшие два года покажет лишь незначительное ускорение: его средний темп в 2014 г. не достигнет и 2%, в 2015 г. едва превысит 2,5%, а без учёта стран Балтии будет и того ниже – 1,4 и 2,1% соответственно. При этом даже для такого малообнадёживающего прогноза существуют риски: сохранение или возвращение слабой экономической активности в еврозоне и непредсказуемая коррекция мировых потоков капитала.

Заключение

Опыт стран ЦВЕ показывает, что экономическая интеграция, которая теоретически ведёт к ускорению экономического роста и сближению уровней экономического развития участников, в действительности несёт в себе серьёзные риски для экономически слабых членов интеграционного объединения в слу-

¹⁶ IMF. World Economic Outlook. October 2013.

чае проведения ими непродуманной экономической политики. Получая выгоды от тесных связей с более развитыми партнёрами по ЕС в благополучные для европейской экономики годы, страны ЦВЕ одновременно становились всё более зависимыми от них в отношении финансирования экономического роста, осуществления долгосрочных инвестиций и сбыта произведённой продукции. В итоге Центрально-Восточная Европа острее других регионов мира реагирует на ухудшение внешней конъюнктуры (в данном случае конъюнктуры на рынках ЕС).

*В.С. Циренщиков**

ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ И ИННОВАЦИОННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ ЭКОНОМИК СТРАН ЦВЕ

Оценка влияния интеграционных процессов на инновационное обновление экономик стран ЦВЕ представляется весьма актуальной: она позволила бы квалифицировать и использовать тот опыт европейского интеграционного строительства, который является весьма ценным как в плане совершенствования нашего взаимодействия с западными партнёрами в инновационной сфере, так и в контексте поддержки интеграционных процессов с участием России на постсоветском пространстве и за его пределами. Однако проведение такой оценки в количественном измерении существенно осложняет отсутствие соответствующих обобщающих показателей. Использование же имеющихся многочисленных частных показателей явно недостаточно. На их основе нельзя сделать однозначный вывод о размерах позитивного или негативного воздействия в тот или иной период интеграции на экономическое развитие стран ЦВЕ, ставших относительно недавно членами Евросоюза. Это, естественно, не позволяет и дать приведённый к одному знаменателю обоснованный ответ на вопрос: что потеряли и что приобрели эти страны после вступления в Евросоюз? Не могут, к сожалению, в полной мере компенсировать этот пробел и качественные показатели.

* Циренщиков Вадим Сергеевич, д.э.н., руководитель Центра «Инновационные системы и инновационная политика» Института Европы РАН.

Несмотря на то, что процессы европейской экономической интеграции являются объективными, и в целом несут в себе позитивный потенциал преобразований, на отдельные страны и их группы они могут оказывать и негативное, разрушительное воздействие. Ведь развитие процессов экономической интеграции в Европе, как и глобализации мирового хозяйства в целом, несёт в себе как позитивные, так и негативные последствия. Причём обычно страны-лидеры, стоящие в центре интеграционных процессов, – будь то западноевропейская интеграция (Германия, Франция, Бельгия и др.) или глобальная интеграция (США, Япония, Евросоюз и др.), – как показывает мировой опыт, в большей мере по сравнению со странами периферии испытывают на себе позитивное и в меньшей степени негативное влияние интеграции.

В Западной Европе процесс интеграции экономик, можно считать уже в значительной степени перешедшим из динамического состояния в статическое. Ещё до вступления стран ЦВЕ в Евросоюз здесь в значительной мере уже сформировался довольно высоко конкурентный единый воспроизводственный комплекс, единая инновационная система, что послужило важным фактором поддержания прочных позиций Европы в международной конкуренции. Последующие расширения ЕС за счёт стран, не располагающих достаточно высоким инновационным потенциалом, в условиях нарастающего мирового соперничества сделало чрезвычайно актуальными их адекватное включение в европейские инновационные процессы. Оно шло как по линии совершенствования национальных инновационных систем, так и по направлению формирования единой европейской инновационной системы. Новые страны ЕС, конечно, получили определённую поддержку своего инновационного развития от вступления в Евросоюз. Повысились, к примеру, возможности и расширились источники финансирования НИОКР и инновационных проектов за счёт использования бюджета ЕС, в том числе и в результате участия в рамочных программах, в программах структурного и других фондов Евросоюза. Увеличились прямые иностранные капиталовложения. Возросла организационно-инфраструктурная поддержка этих стран за счёт освоения ресурсов

институтов Евросоюза в аналитическом обеспечении формирования и реализации инновационной политики, включая прогностическое. Эти и все другие известные позитивные моменты, безусловно, содействуют инновационному развитию стран ЦВЕ.

В то же время вхождение стран ЦВЕ в европейское интеграционное пространство оказалось не лишённым существенных негативных проявлений в развитии их национальных экономик. Одним из главных можно признать вовлечение без соответствующей компенсации в единую европейскую инновационную систему высоко конкурентных составляющих национальных инновационных потенциалов (специалистов, учёных, инженеров и рабочих высокой квалификации, передовых знаний и технологий и др.). Это приводит к существенному ограничению возможностей стран ЦВЕ в собственном инновационном развитии и может способствовать нарастанию их отставания от европейских стран-лидеров.

Поэтому, учитывая вышесказанное, можно говорить о том, что ход объективного процесса интеграции в данном случае могут нарушать дезинтеграционные тенденции. Или, иначе говоря, в развитии европейской интеграции конвергентные и дивергентные процессы находятся в непрерывном взаимодействии, обеспечивая её поступательное движение. К тому же, нельзя исключать, что в отдельные периоды в нём можно наблюдать преобладание одного процесса над другим.

В этой связи уместно поставить вопрос: по какому, конвергентному или дивергентному, типу идёт развитие стран ЦВЕ в рамках Евросоюза в период, последовавший после трансформации их экономик?

Очевидно, что в этот период дальнейший рост экономики стран ЦВЕ в значительной степени зависел и впредь будет зависеть от того, насколько их экономики окажутся способными поддерживать производство, диффузию и использование знаний, то есть насколько эффективным окажется переход на инновационную модель развития. Это обстоятельство будет определять и их роль (активную или пассивную) в ходе продвижения ЕС к целям, обозначенным лиссабонским саммитом.

Вполне естественно поэтому, что после начальной стадии

трансформации экономики, доминировавшей в повестке дня 90-х годов прошлого столетия, в последующий период в центр внимания в странах ЦВЕ выдвинулись проблемы инновационного развития. Основные факторы развития переходного периода, такие как перераспределение ресурсов, институциональная структурная адаптация, вывод из хозяйства неэффективных экономических структур, стали утрачивать свою значимость. Основное внимание стало концентрироваться на вовлечении в хозяйственный оборот инновационного ресурса – «знание».

Это стало особенно актуальным, поскольку, по оценкам европейских экспертов, в странах ЦВЕ стало наблюдаться увеличение разрыва между относительно большой долей высоко технологичных секторов и сравнительно низкой их научной и кадровой обеспеченностью. Так, там обнаруживается определённый дефицит в наукоёмких услугах, современных системах финансирования и растущая нехватка специалистов высокой квалификации, что являет собой существенное структурное препятствие переходу этих стран на инновационную модель развития. Это служит важным свидетельством того, что само вступление в ЕС без радикального инновационного обновления национального производства не может служить достаточным условием перехода на эту модель.

Особое место в анализе положительных и отрицательных моментов влияния вхождения стран ЦВЕ в Евросоюз на инновационное развитие занимает проблематика прямых иностранных инвестиций (ПИИ), большая часть которых направляется в их экономику из европейских стран. Ведь масштабы ПИИ по отношению к ВВП в отдельных странах ЦВЕ, например, таких, как Венгрия, Чешская Республика и Словакия, превышают, соответственно, 68, 67 и 58% (2012 г.). В Польше этот показатель достигает 43%, в Словении – 30%, а в Болгарии он составил в 2010 г. более 100%.

Практика показывает, что ПИИ играют противоречивую роль в инновационном обновлении этих стран. Повышение роли ПИИ здесь, как правило, не усиливают конкурентные позиции национальных экономик, не порождают новые высоко кон-

курентные производства¹⁷. По оценке экспертов, такая картина имела место, например, в Чешской Республике, Венгрии, Словакии и Словении.

С точки зрения возможностей инновационного развития, ПИИ оказывают, скорее, пролонгирующее влияние на жизненный цикл существующих, традиционных, технологий в странах ЦВЕ, сдерживая формирование там новых передовых производств. В итоге восточноевропейский предприниматель вынужден концентрировать свою деятельность преимущественно на определённых стадиях производственных цепочек, оставляя за западной компанией дальнейшие перспективы инновационных преобразований, производственного планирования, формирования будущего спроса, наиболее приближенных к потребителю. Это происходит с использованием высококвалифицированных кадров и других инновационных ресурсов стран европейского авангарда. В результате этого странам ЦВЕ остаются лишь ниши специализации производства в относительно больших объёмах и ограниченной номенклатуре продукции средней и низкой технической сложности, в то время как малое и среднее производство товаров высокой технической сложности под заказ потребителя остаётся локализованным в западной части Европы. Таким образом, самопроизвольно выбранная странами ЦВЕ роль догоняющих в технологической гонке *объективно ведёт, скорее, к развитию процессов дивергенции, а не конвергенции.*

К тому же экономическое развитие стран ЦВЕ под влиянием ПИИ также едва ли можно назвать догоняющим. Догоняющее развитие базируется на имитации (выбор, адаптация и диффузия) современных технологий с целью преодоления специфических узких мест экономического развития. Такая модель используется странами-имитаторами с целью сокращения имеющегося отставания от более развитых стран. Быстрый рост коммерческой прибыли в этом случае позволяет странам-имитаторам удовлетворять импортные потребности и/или покрывать внешнюю задолженность, обеспечивая наращивание национальных технологических возможностей, реализация которых в свою

¹⁷ Gabor Hunya. Foreign direct investment in CEEC manufacturing. In «Structural development in Central and Eastern Europe». WIIW. 2000. P. 169.

очередь приводит к накоплению прикладных знаний и формированию новых современных секторов высшего образования. Страны догоняющего развития обычно ориентируют свою национальную политику на развитие собственных оригинальных возможностей, предпочитая методы так называемого «аналитического проектирования» – скрининга (тщательного изучения и последующего усовершенствованного копирования произведённого на Западе оборудования) и используя свои национальные преимущества в размерах производства и издержках для выпуска западных копий, в то же время воздерживаясь от размещения на собственной территории предприятий с иностранным участием. Стратегической целью стран догоняющего развития является достижение и поддержание экономической независимости путём создания национальных технологических цепей (кластеров), которые в свою очередь улучшают абсорбционный потенциал, необходимый для адаптации более совершенных технологий.

Эта стратегия не имеет ничего общего с моделью догоняющего развития стран ЦВЕ на основе адаптации ПИИ, поскольку западные компании обычно используют контролируемые ими предприятия на их территории как основу для завоевания рынка своей фирменной продукцией. Причём решение вопросов дальнейшего развития специализации остаётся в ведении западной юрисдикции. К тому же западноевропейские компании воздерживаются от «обогащения» партнёров стран ЦВЕ до степени, предоставляющей им конкурентные преимущества с возможностями завоевания западных рынков. Нередко такое поведение доходит до прямого запрета выхода на западные рынки в соответствии с договорными условиями¹⁸, а также введения торговых ограничений для партнёров из стран ЦВЕ.

Растущая технологическая зависимость от иностранных компаний ухудшает баланс торговли технологиями, ограничивает возможности развития национальной технологической базы стран ЦВЕ. Вполне закономерно поэтому, что такие страны как

¹⁸ Michael Faust, Ulrich Voskamp and Volker Wittke. Globalization and the Future of National Systems: Exploring Patterns of Industrial Reorganization and Relocation in an Enlarged Europe. Göttingen, March 2004. P. 68.

Болгария, Латвия, Литва, Эстония показывают серьёзный дефицит инновационных структурных изменений, что препятствует не только выгодному обмену технологиями, но и благоприятному в целом развитию внешней торговли.

Иностранные компании эксплуатируют преимущественно близость этих стран к западноевропейским рынкам, а также существующие более низкие удельные затраты на рабочую силу при размещении там своих производств. Формирующаяся таким образом трудозатратная специализация создаёт крайне неблагоприятные условия дальнейшего развития стран ЦВЕ. Пытаясь сохранить ценовые конкурентные преимущества, предприятия, подконтрольные иностранному капиталу, по оценкам экспертов, проявляют также склонность к ограничению заработной платы, что ведёт к ухудшению социальной обстановки в этих странах. В случае угрозы потери этих преимуществ западные инвесторы перемещают свои предприятия в другие страны, где они ещё сохраняются.

Так, с 80–90-х гг. прошлого столетия чётко прослеживался вектор указанных перемещений, например, из Венгрии и Польши в Чешскую Республику, Румынию и затем в страны Балтии. Высокая мобильность иностранных предприятий, а также трудности её контролирования со стороны стран ЦВЕ существенно снижают предсказуемость их экономического развития. Не случайно поэтому эксперты высказывают сомнения по поводу того, что позитивный эффект от прямых иностранных инвестиций, предсказываемый теорией, всегда оказывается реальностью в странах ЦВЕ¹⁹.

По их мнению, процесс конвергенции в инновационной деятельности в рамках Евросоюза к концу прошлого – началу текущего десятилетия прекратился. Группа наименее развитых в инновационном отношении стран Евросоюза, состоящая главным образом из государств ЦВЕ, прекратила догонять лидеров инновационного развития²⁰. Разрыв в инновационной деятель-

¹⁹ См., например: Irina Boyko. Central and East European countries: innovation leapfrog versus «path dependence»? Munich Personal RePEc Archive. 5. June 2008. P. 10.

²⁰ Innovation Union Scoreboard 2013. European Commission. 2013. P. 6.

ности между этими группами стран начал возрастать, свидетельствуя о возможном усилении тенденции к дивергенции в этой сфере.

С запуска в 2010 г. так называемых флагманских инициатив Инновационного союза в рамках проекта «Европа 2020» страны Евросоюза, входящие в группы лидеров и последователей, улучшили свои показатели инновационного развития в последующий 2-летний период. Однако с начала реализации этой стратегии только Литве, Словакии и Латвии из стран ЦВЕ удалось несколько поправить своё положение в этой сфере, в то время как в Польше, Чешской Республике, Венгрии, Румынии агрегированный показатель инновационной активности снижался. Особенно сильным это падение было в Болгарии и достигло 18,7%²¹.

Это отнюдь не содействовало сокращению отставания стран ЦВЕ от европейских лидеров и по основным показателям развития сферы научных исследований и инноваций. При среднем показателе удельных затрат на НИОКР в ВВП для ЕС, равном 2,03% (2011 г.), в Болгарии он составил 0,57%, в Чешской Республике – 1,84, в Венгрии – 1,21, в Латвии – 0,7, Литве – 0,92, Польше – 0,77, Румынии – 0,48, Словакии – 0,68%. И только в Эстонии и Словении он превышал средний для ЕС уровень и составил соответственно 2,38 и 2,47%. Существенное отставание стран ЦВЕ от европейских лидеров продолжает сохраняться и по ряду других агрегированных показателей инновационного развития – таким, как индекс инновационного воздействия на экономику, показатель влияния инновационной политики на совершенствование институтов сферы научных исследований и инноваций, индикатор структурных сдвигов, показатель влияния производств высокой и средней технической сложности на торговый баланс²².

Причём в кризисный период 2008–2012 гг. европейским лидерам инновационного обновления удалось даже увеличить темпы прироста многих из этих показателей, в то время как для

²¹ Ibid. P. 14.

²² См. подробно: Research and Innovation performance in EU Member States and Associated countries. Innovation Union progress at country level 2013. European Union, 2013. P. 5.

большинства стран ЦВЕ это оказалось недостижимым, а по отдельным из них произошло даже падение. Данное обстоятельство можно считать дополнительным фактором усиления отмеченной тенденции к дивергенции.

На тенденцию к дивергенции указывают и расчёты так называемого суммарного инновационного индекса (СИИ), проведённые на базе таблоида Инновационного Союза. Этот индекс представляет собой агрегированный индикатор 24 показателей, используемых для измерения инновационной активности²³. Его динамика свидетельствует о *приостановлении процессов конвергенции* в рамках Евросоюза. Страны со сравнительно низкой инновационной активностью перестали сокращать своё отставание по этому показателю от лидеров ЕС. Если среднегодовые темпы прироста СИИ в Дании, Германии, Ирландии, Нидерландах, Франции составили за период 2008–2012 гг. соответственно 2,67%, 1,75, 2,70, 2,64, 1,84% и в целом по 27 странам Евросоюза – 1,62%, то в Болгарии этот показатель составил 0,60%, в Румынии – 1,2, Эстонии – 0,87, Венгрии – 1,35, Польше – 0,45%. Причём, в отдельных странах ЦВЕ замедление динамики этого показателя становится особенно рельефным при сравнении с периодом 2006–2010 гг. Сравнение данных СИИ по этим двум периодам указывает на падение темпов прироста этого показателя в Болгарии на 10,1 процентных пункта, в Румынии – на 3,4, в Польше – на 1,1 в Венгрии – на 1,7 Словении – на 1,5 процентных пункта²⁴. Это указывает на увеличение различий в инновационной активности, сигнализируя о возможном развёртывании процессов дивергенции в этой сфере.

В качестве одной из главных причин усиления дивергентных тенденций европейские эксперты считают следование стран ЦВЕ в русле концепции пресловутого «вашингтонского консенсуса» и неадекватное, механическое копирование экономической теории и практики развитых в экономическом отношении государств Западной Европы, что поставило под вопрос казавшееся ранее естественным включение этих стран в «западноевропейское ядро» и открыло возможную перспективу постоянно-

²³ См.: Ibid. P. 69.

²⁴ См.: Innovation Union Scoreboard 2013. European Commission. 2013. P. 16.

го их пребывания вне этого ядра. Основанием для этого послужил и известный эмпирический интеграционный опыт германских государств. Несмотря на массивную финансовую и прочую поддержку бывшей ГДР, вопрос конвергенции хозяйственных полей существовавших ранее двух германских государств до сих пор остаётся открытым. Считают, что этот процесс приостановился к 1995 г. Во второй половине 90-х гг. прошлого столетия рост ВВП на территории бывшей ГДР был ниже, чем в бывшей ФРГ. В 1995 г. по уровню производительности труда бывшая ФРГ опережала бывшую ГДР на 38%. После 2000 г. этот показатель стабилизировался на уровне 20%²⁵. В 2011 г. средняя заработная плата на территории бывшей ГДР всё ещё оставалась на 20% ниже, чем в ФРГ. В последние годы явно усилилась тенденция к дивергенции (отторжению от «европейского ядра») и других европейских стран, таких как Греция, Испания, Ирландия, Португалия.

Учитывая рассмотренные выше и известные другие результаты воздействия процессов интеграции на экономическое развитие стран ЦВЕ, можно заключить, что надежды на то, что интеграционная модель роста окажется пригодной также и для инновационного преобразования их экономик, оказались чрезмерно оптимистичными. «Автоматический» масштабный запуск национальных инновационных моделей развития, конвергентно встроенных в инновационную систему Евросоюза, не произошёл. Одна из важнейших причин этого, наряду с чрезмерной либерализацией экономики, заключается в отсутствии там (и у нас тоже) в достаточных для этого объёмах человеческого и социального капиталов, без которых такой запуск вообще невозможен. Их формирование в ходе трансформации, перехода экономики от плановой к рыночной модели, не произошло. Страны ЦВЕ попытались примерить на себя многие «экономические одежды» развитых европейских государств, которые, к примеру, в части социального равенства, социальной защиты, предо-

²⁵ Ragnitz J. 2007. «Explaining the East Germany Productivity Gap – The Role of Human Capital», in «What Went Wrong in East Germany and What Can Be Done?» Kiel Working Papers Collection No 1, Jan. 2007, http://www.ifw-kiel.de/pub/kap/kapcoll/kapcoll_01.pdf.

ставления государственных услуг и трудовых отношений оказались плохими карикатурами западноевропейских образцов.

По сути, страны ЦВЕ получили формальное разрешение на допуск в клуб преуспевающих государств Европы с условием следования целям Евросоюза и признания их ценностей и с надеждой на то, что со временем они поделятся с ними в полной мере и своим благополучием. Пока это не состоялось. Более того, в условиях текущего системного кризиса, сопровождающегося резким обострением международной конкуренции за мировое инновационное лидерство, Евросоюз вынужден укреплять свою инновационную систему, в том числе и за счёт заимствования у стран ЦВЕ наиболее продвинутых её национальных элементов без адекватной компенсации (утечка умов, важных компонентов научно-технологической базы и технологий). Одновременно идёт односторонний процесс приспособления организационно-институциональной и рыночной инфраструктур этих стран к потребностям интеграционного ядра, придавая им периферийный характер. В этих условиях усиление дивергентных тенденций в ходе интеграции инновационной сферы представляется вполне естественным.

*Н.В. Захарова**

ФОРМИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦВЕ

Формирование инновационной экономики – чрезвычайно актуальная задача для всех индустриально развитых государств, в том числе и для Российской Федерации. В новой экономической парадигме научно-технический прогресс, знания в целом, выступают в качестве главных факторов роста экономики. Именно они составляют основу новой, инновационной экономики. Её отличительным признаком становится постоянное появление новых продуктов и услуг. Инновационный характер экономики является важнейшим средством улучшить эффективность функ-

* Захарова Наталья Васильевна, д.э.н., профессор кафедры мировой экономики РЭУ им. Г.В.Плеханова.

ционирования хозяйственных систем, повысить производительности труда и в итоге – улучшить качество жизни населения.

Слабая инновационная компонента является тормозом экономического развития России. Она объясняется неэффективным взаимодействием науки и производства, непродуманной государственной политикой в области инноваций, неразвитым венчурным финансированием, отсутствием реального стимулирования предпринимательства и некоторыми другими причинами.

Многие страны Европейского союза более преуспели в построении инновационной экономики, чем Российская Федерация. В то же время Европейский союз по степени «инновационности» экономики крайне неоднороден. В частности, более высокий уровень – у Швеции, Финляндии, Дании. Существенно отстают страны Южной Европы и ЦВЕ.

Последние имеют определенные особенности. Так, по данным European Innovation Scoreboard в 2009 г. большая часть стран-новичков относилась к так называемым «умеренным инноваторам» (третья группа стран ЕС-28 из четырёх). Лишь Эстония и Словения относились к «инновационным последователям». В «инновационные лидеры» никто из них не попал вообще, а в число отстающих попали Болгария, Латвия и Румыния²⁶.

По данным European Innovation Scoreboard в 2013 г. позиции стран Центральной и Восточной Европы по инновационному развитию относительно других стран ЕС-28 изменились незначительно. Страны, входившие в определённые группы по степени инновационного развития, в целом остались на том же уровне. Положение в Польше даже ухудшилось: за истекший период Польша перешла из группы «умеренных инноваторов» в число отстающих²⁷.

Если сравнить среднегодовые темпы роста инновационного развития в 2006–2010 и 2008–2012 гг., то между странами ЦВЕ выявляется чёткая дифференциация. В Латвии, Эстонии, Литве, Словакии и Чехии можно отметить ускорение темпов роста, а в

²⁶ European Innovation Scoreboard 2009 (www.ec.europa.eu/enterprise/policies).

²⁷ European Innovation Scoreboard 2013 (www.ec.europa.eu/enterprise/policies).

Болгарии, Румынии, Польше и Венгрии темпы роста замедлились.

Анализ ситуации позволяет сделать следующие выводы:

1. Влияние евроинтеграции на инновационное развитие стран ЦВЕ было разнонаправленным, но в целом имело стимулирующее воздействие.

2. По большинству показателей, используемых в статистике для измерения инновационного развития (доля ВВП, выделяемая на НИОКР, доля населения с высшим образованием, количество патентов, объём высокотехнологичной продукции в экспорте, доля товаров и услуг, новых для рынка и пр.²⁸), положение стран ЦВЕ улучшилось.

3. В странах Центральной и Восточной Европы в первые годы после их присоединения к ЕС преобладали процессы конвергенции, которые сменились на противоположную тенденцию. В настоящее время преобладает дивергенция: углубление различий по инновационному развитию между странами. В числе лидеров, сокращающих отставание от стран-старожилов, можно отметить Словению, Эстонию и другие страны Балтии. Отставали с самого начала и углубляют своё отставание Болгария и Румыния.

Проблемы инновационного развития, которые в ближайшие несколько лет предстоит решать в РФ, делают необходимым изучение западного опыта, но точное копирование в большинстве случаев не будет плодотворным. Любые инновационные мероприятия как со стороны государства, так и со стороны государственно-частных структур функционируют в условиях определённого национального контекста: экономического, социального, правового, поэтому российская инновационная модель на всех её уровнях будет заметно отличаться от моделей других государств. Вместе с тем, хорошее знание западного опыта поможет российским учёным и экспертам найти инструментарий и методы инновационной политики, наиболее пригодные для Российской Федерации.

²⁸ См. подробнее European Innovation Scoreboard 2013 (www.ec.europa.eu/enterprise/policies).

ПОСЛЕДСТВИЯ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕС

Произошедшее в 2004, 2007 и 2013 гг. вступление в ЕС 11 стран Восточной Европы, всё ещё будоражит научную общественность. Среди множества причин сохранения интереса к этому событию хотелось бы остановиться на тех из них, которые связаны с изучением механизмов интеграции государственно-оформленных образований.

В самом деле, Евросоюз представляет собой типичный и в целом успешный результат такой интеграции. И вступление стран Восточной Европы, казалось бы, лишний раз это подтверждает. Однако в оценке результатов евроинтеграции надо быть осторожным. Главная опасность состоит в том, что выводы, полученные в ходе исследований эффективности евроинтеграции, имеют мало практического значения. По большому счёту, прямое использование чужого опыта без его последующей адаптации мало что даёт, а чрезмерная адаптация обесценивает сам чужой опыт. Дополнительную ценность изучению интеграции стран ЦВЕ в Евросоюз придаёт наблюдаемый в последние 2-3 года ощутимый рост компаративных исследований интеграции в рамках СНГ и ЕС. Последние исследования ЕАБР (Евразийского банка развития) вселяют оптимизм в этом отношении. Но и в этом случае опыт малых европейских стран по интегрированию в крупные интеграционные объединения, хотя и интересен, всё же малоприменим в условиях СНГ.

Тогда зачем изучать и оценивать последствия вступления стран ЦВЕ в ЕС? Дело в том, что объектом евроинтеграции стали именно страны ЦВЕ, а не кто-то иной. В свою очередь, дополнительными факторами интереса к ним является их транзитная локация и некоторая ментально-психологическая близость к СНГ, что-то типа гумилёвской «комплементарности» (конечно, различающаяся от страны к стране, но в целом более высокая по сравнению с другими европейскими или азиатскими странами). В конце концов, говорят, «кто владеет Восточной Евро-

* Дрыночкин Алексей Викторович, д.э.н., проф., г.н.с. Института Европы РАН.

пой – тот владеет миром».

Пятое расширение ЕС, в котором участвовали страны ЦВЕ, есть следствие инициированной извне трансформации. Оставляя в стороне рассмотрение сущности трансформации, отметим, что расширение ЕС в первую очередь есть политический, символический или даже идеалистический процесс, лишь в последнюю очередь – экономический. Это вытекает из того факта, что и сам Евросоюз является проектом, т.е. результатом целенаправленной деятельности людей. Даже Б. Балашша, блестяще выделивший и описавший в 1961 г. стадии экономической интеграции, никоим образом не касался вопроса о неизбежности или автоматичности перехода от одной стадии к другой. А поскольку развитие ЕС как интеграционного объединения осуществляется субъектно, то на этом пути неизбежны ошибки и разочарования. И хотя последнее расширение ЕС еврократы единодушно оценили как «историю большого успеха», нельзя забывать, что они же и ставили перед собой эту задачу.

Каковы же тогда критерии успешности расширения ЕС?

Можно ограничиться простейшим индикатором, типа «количество вступивших в ЕС стран», но это – хотя и достаточно популярный критерий (мол, подтверждается притягательность ЕС для третьих стран), но уж очень ненадёжный (в том числе и потому, что не учитывает реальную добровольность вступления). Критерий «скорость расширения» также не очень представительен. Фактически, ЕС расширяется примерно один раз в 10 лет, но много это или мало? Хорваты с обидой говорят, что они уж очень долго вели переговоры. На взгляд автора, эти упрёки справедливы, поскольку вступление Хорватии, экономически намного более развитой, чем Болгария и Румыния, было отложено по надуманному предлогу.

Казалось бы, лучше использовать многоступенчатую процедуру оценки, например, сравнить показатели в до- и послечленский период. Но и здесь не всегда получается: ряд показателей, актуальных в период подготовки к вступлению, в настоящее время не несут практически никакой информационной нагрузки. В частности, в дочленский период главное внимание уделялось тому, насколько страна соответствует критериям членства

при том, что так называемые Копенгагенские критерии, включавшие достаточно полезные, но тем не менее практически не квантифицируемые понятия (демократия, приверженность ценностям, главенство закона, рыночная экономика и т.п.) были выработаны для стран ЦВЕ. Соответственно, раз уж страны ЦВЕ вступили в ЕС, то все вопросы по этому поводу бессмысленны. Другое дело – постчленский период: здесь уместно использовать не критерии процесса, а критерии результата.

В целом, применяемые индикаторы можно разделить на две большие группы: квалифицируемые и квантифицируемые (т.е. измеряемые количественно или нет).

В первую группу входят результаты социологических опросов²⁹, характеристики общеевропейского значения³⁰, а также действия, вызванные этим квалифицированием³¹.

Во вторую группу входят главным образом различные макроэкономические показатели стран ЦВЕ, сгруппированные по тому или иному признаку, например, рост ВВП; макроэкономическая стабильность; торговля и инвестиции; занятость; сальдо трансфертов из фондов ЕС.

Изучение квалифицируемых индикаторов является очень серьёзной научной проблемой в силу многовариантности интерпретаций, получаемых в результате исследования информации. В связи с этим велик разброс мнений относительно успехов стран ЦВЕ после их вступления в ЕС.

На взгляд автора, начальной реакцией населения стран ЦВЕ на первые итоги вступления в ЕС стала фрустрация, т.е. состо-

²⁹ В частности, применялись как коллективные титулы («ведущие реформаторы», «консолидированные рыночные экономики», «победители», «самые дисциплинированные» и т.д.), так и индивидуализированные («паннонский тигр», «балтийские тигры», «татранский тигр»).

³⁰ В частности, к характеристикам с положительным смыслом относятся «гармоничная интеграция новых членов», «продолжение функционирования институтов ЕС» и т.п.; с отрицательным смыслом – «сохранение дифференциации между старыми и новыми членами ЕС», «создание системы центр-периферия» и т.п.

³¹ В частности, признание их как «стран с рыночной экономикой», что произошло в моментальном переводе их из статистической категории «Страны с переходной экономикой» в категорию «Страны с развитой экономикой»; вступление в Шенген и еврозону.

яние, вызванное несоответствием ожиданий и действительности. Причём, фрустрация тем больше, чем выше были ожидания в предыдущий период. Как известно, предвкушение события гораздо волнует больше, чем само событие. По имеющимся у автора данным, у венгров, болгар и румын были завышенные ожидания, поэтому степень фрустрации у них была более высокой.

Возможно, определённую роль в падении показателя играл «эффект привыкания» (так как этап ассоциированного членства для некоторых стран ЦВЕ длился более десяти лет), поэтому, непосредственно к моменту вступления эффект от присоединения к ЕС особенно и не чувствовался.

Но это касается краткосрочных эффектов. В долгосрочном же плане стоит опираться на результаты социологических опросов, проводимых на регулярной основе (весной и осенью каждого года) службой «Евробарометр». В частности, специалисты «Евробарометра» уже на протяжении длительного периода задают гражданам стран ЕС один и тот же ряд вопросов, среди которых для целей настоящей статьи очень подходит следующий: «Выиграла ли Ваша страна от вступления в ЕС» (см. таблица 1).

Таблица 1

Выиграла ли ваша страна от членства в ЕС
(% ответивших утвердительно)

Год	2003	2004	2005		2006		2007		2008		2009		2010		2011	
Месяц		10	06	10	04	09	05	10	04	10	06	11	06	11	05	11
ЛАТ	..	51	57	50	55	62	55	57	48	48	38	37	41	44	47	..
ЛИТ	..	78	72	70	72	77	81	81	75	69	71	66	66	72	67	..
ЭСТ	..	56	58	56	66	72	78	80	76	78	78	79	73	68	68	..
ПОЛ	..	55	62	63	64	73	78	83	77	73	74	74	77	78	73	..
ЧЕХ	..	42	56	55	62	66	61	61	64	62	63	62	57	53	54	..
СЛК	..	62	63	62	70	71	76	70	76	77	80	80	78	78	72	..
ВЕН	63	48	47	41	52	41	40	42	36	39	36	38	44	45	40	..
РУМ	..	76	70	65	67	69	69	67	65	69	63	66	56	53	61	..
БОЛ	..	65	62	51	54	58	50	52	47	43	48	50	46	49	46	..
СЛО	..	58	62	57	68	71	75	71	71	71	68	64	58	51	53	..

Источник: Евробарометр.

В целом, заметно, что некоторый подъём позитива наблюдался в предкризисные «жирные» годы (особенно в Польше, Словакии и Эстонии), затем вновь началось снижение. Наиболее заметно разочарование в Венгрии (возможно, в силу присутствующего венграм, по их же мнению, фатализма), в Латвии, где весьма негативно оценивают распространение норм ЕС (запрет на варку варенья, введение НДС на отопление, субсидии из фондов ЕС не компенсировали потери от беспошлинной торговли и т.д.), а также в Болгарии. Даже в некогда самой благополучной Словении, дело дошло до демонстраций против ЕС в 2012 г.

Анализ квантифицируемых индикаторов, в целом, не показывает прогресса стран ЦВЕ после их вступления в ЕС. Точнее говоря, наблюдаемые в отдельных случаях улучшения не всегда можно однозначно связать со вступлением, поскольку возможны и другие объяснения.

Рассмотрим воздействие членства стран ЦВЕ в Евросоюзе на их экономический рост. Одна из самых ранних попыток квантификации влияния ЕС на экономику вступающих восточно-европейских стран (и наоборот), вероятно, состоялась в 1997 г. Исследование Балдуина-Франсуа-Портеса показало, что даже по консервативному сценарию расширение ЕС давало дополнительный прирост ВВП странам ЦВЕ на 1,5 п.п., странам ЕС – на 0,2 п.п.; авторы даже оценили влияние вступления стран ЦВЕ на динамику ВВП стран ЕАСТ (дополнительный прирост в 0,1 п.п., и стран СНГ (плюс 0,3 п.п.)³². Более поздние оценки давали аналогичные показатели. Причём, сами претенденты были ещё более оптимистичны: например, венгры считали, что вступление «десятки» в ЕС увеличит его темпы на 2 п.п. Однако, влияние вступления стран ЦВЕ на структуру экономики ЕС оценивалось минимально, по причине того, что страны ЦВЕ составляют лишь $\frac{1}{20}$ от ВВП ЕС-15.

Первоначально казалось, что эти оценки вполне обоснованы. Действительно, 2004–2005 гг. рост ВВП стран Восточной Европы, а в 2007–2008 гг. и стран Юго-Восточной Европы, в целом превышал показатели ЕС-15 на 2-8 п.п. Но нельзя забывать,

³² Baldwin R., Francois J., Portes R. The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on the EU and central Europe. CEPR, 1997.

что экономики стран региона на протяжении 7-8 лет перед вступлением и так стабильно опережали на 2-3 п.п. рост экономики стран ЕС. Отсюда, связывать наблюдавшееся в начальный период членства превышение прироста ВВП в странах ЦВЕ по сравнению с ЕС-15 только с членством в ЕС не совсем правомерно. Скорее, и в большей степени, это можно связать с развитием мировой экономики и происходящими в ней перемещениями капиталов. Аналогичным образом, и спад почти всех стран Восточной Европы (кроме Польши, да и там прирост едва-едва превысил нулевую отметку) связан именно с движением капиталов. Неслучайно, из всех стран Европы в 2009 г. только относительно слабо связанные с мировым финансовым рынком и не являющиеся членами ЕС Албания и полупризнанное Косово продемонстрировали положительные результаты экономической динамики.

Поэтому вопрос: «Является ли экономический рост в странах ЦВЕ следствием их интегрирования в Евросоюз?» не имеет простого однозначного ответа. К тому же этот вопрос можно переформулировать следующими образом: «Является ли экономический спад в странах ЦВЕ в 2009 и 2012 гг. следствием их интегрирования в Евросоюз?». Представляется, что при такой постановке вопроса ответ будет гораздо более конкретизирован.

Если говорить об эффекте последнего расширения для ЕС, то он нивелируется наличием двух обстоятельств. С одной стороны, все расширения ЕС (1973, 1981, 1986, 1995, 2004, 2007; данных за 2013 г. пока нет) сопровождалось спадом экономического роста как минимум в год расширения или в год, следующий за расширением. Вероятно, это следствия интеграционных шоков (но тогда не совсем понятно, в чём смысл введённого в объединённой Европе периода адаптации для стран-кандидатов, ведь он должен был подготовить их к новым условиям).

С другой стороны, чем дальше от даты расширения, тем специалисты всё увереннее заявляют об отсутствии однородности самого ЕС. Фактически формируются «разные Европы» (например, старые и новые европейцы; сторонники дальнейшей интеграции и евроскептики; доноры и реципиенты; члены еврозоны и нечлены; и т.п.). О наличии существенных разрывов между

этими выделяемыми категориями свидетельствует, в частности, И. Орлик³³ и целый ряд других авторов.

Другим индикатором успешности вступления стран ЦВЕ в ЕС является группа показателей, описывающих внешнеторговые связи. С формальной точки зрения эти индикаторы показывают позитивную динамику. Но если посмотреть на вектор торговли, то товарные потоки из старых членов ЕС в новые выросли в большей степени, нежели обратные потоки. Конечно, с точки зрения совокупного эффекта для всего ЕС, это, безусловно, хорошая новость, но для стран ЦВЕ – не очень.

С точки зрения макроэкономической стабильности ситуация в странах ЦВЕ улучшилась. Так, наблюдается общая линия на сокращение уровня инфляции (в первую очередь, за счёт обострения конкуренции на рынке потребительского импорта, которая ведёт к перестройке системы розничной торговли). Правда, непосредственно в год членства (в 2004 и 2007 гг.) во многих странах ЦВЕ наблюдался кратковременный всплеск инфляции (кроме Румынии, Словакии и Словении), но это было следствием приспособления национальной экономики к новым условиям.

Вступление стран ЦВЕ в Евросоюз обеспечило возможность беспрепятственной миграции граждан этих стран в любую страну ЕС (последние ограничения для граждан Болгарии и Румынии были сняты в 2014 г.), и соответственно, притока трудовых мигрантов из других членов ЕС. Впрочем, сальдо миграционных перемещений в рамках ЕС для всех стран ЦВЕ отрицательное, поскольку не так уж много граждан стран ЕС, особенно из стран ЕС-15, стремятся найти работу в странах ЦВЕ, поэтому в прибалтийских и прибалканских странах региона набирает силу процесс депопуляции. В определённой степени убытие трудоспособных граждан компенсируется их последующими финансовыми трансфертами на родину, но если процесс депопуляции продолжится, то пересылать деньги будет некому.

Как видно, большинство квантифицируемых показателей не имеют однозначно позитивной динамики или требуют дополнительных объяснений. Пожалуй, только два индикатора успеш-

³³ Орлик И.И. Станет ли Восточная Европа Западной. Мир перемен. 2012, № 1. С. 85-98.

ности являются положительными: повышение производительности труда в странах ЦВЕ и положительное сальдо трансфертов из бюджета ЕС³⁴, хотя в последнем случае имеются некоторые технические нюансы, способные изменить значение этого индикатора на противоположный³⁵.

Примерно такой же вывод (о неоднозначности последствий вступления стран ЦВЕ в ЕС) можно сделать на основании изучения материалов ЕБРР, который на протяжении длительного периода оценивает ситуацию с осуществлением процессов трансформаций в регионе³⁶. Безусловно, показатели трансформаций – это не прямая оценка последствий вступления в ЕС, но если исходить из того, что вступление в ЕС в значительной мере определяет результаты трансформации, то ориентироваться на данные ЕБРР представляется вполне возможным.

Эти материалы позволяют сделать следующие выводы, в общем не отличающиеся оптимизмом. Во-первых, общий уровень оценок, выставленный специалистами ЕБРР за трансформацию, по большому счёту не является высоким. При этом в наиболее важных областях (реформы на предприятиях, инфраструктурные реформы, фондовые рынки) трансформациям в странах ЦВЕ выставлены весьма низкие оценки.

³⁴ Как известно, на стадии переговоров о вступлении было много предположений о будущем отрицательном сальдо, но по итогам 2004 г. все новые члены ЕС стали не донорами, а реципиентами средств ЕС. Различия имеются только в абсолютном и относительном размере «прибавки». В последующие годы картина не изменилась: страны ЦВЕ – по-прежнему нетто-получатели средств из бюджета ЕС. Правда, если сравнивать суммы трансфертов, которые страны ВЕ получали до и после членства (т.е. с учётом взносов в общую «кассу» Евросоюза), то ряд стран в конечном итоге не получили зримой прибавки, что в принципе работает не в пользу членства в ЕС.

³⁵ Например, механизмы выделения странам ВЕ средств ЕС построены таким образом, что они предоставляются не автоматически, а лишь при выполнении определённых условий, как бюрократически-административных, так и экономических (максимальная доля есовских источников в расходах на реализацию того или иного проекта составляет 85%; высокая прибыльность проекта, под развитие которого используются средства; возврат неиспользованных средств в бюджет ЕС в течение двух лет после базисного года – т.н. схема «n+2»; забюрократизированность процесса, препятствующая полной выборке национальной квоты; и т.п.

³⁶ См.: EBRD Transition Report 2005, 2010, 2013.

Во-вторых, эксперты не отметили существенного прогресса в преобразованиях, осуществляемых в последние 7 лет. Напротив, в отдельных странах (особенно в Венгрии, Латвии, Словении и Болгарии), судя по этим материалам, был характерен регресс. Тогда получается, что основной прогресс в трансформации был достигнут до вступления в ЕС (что явственно следует из сравнения EBRD Transition Report за 1994 и 2005 гг.³⁷). Иными словами членство в ЕС не принесло дивидендов.

Перспективы стран ЦВЕ в ЕС

Автор не предполагает дать развёрнутый ответ на этот вопрос в силу его объёмности. В самом деле, помимо достижения более высокого уровня макроэкономических показателей, которые в принципе могут считаться экономическими индикаторами успешности членства стран ЦВЕ в Евросоюзе, существуют и другие цели, которые ставили перед собой восточные европейцы, начиная процесс «возвращения в Европу». Но основной акцент в этой статье будет сделан на одном из многочисленных квантифицируемых показателей – средний по ЕС уровень ВВП на душу населения, рассчитанный через ППС, так как он является неким эталоном, с которым сопоставляют свои данные новые члены ЕС.

Изучение динамики приближения стран ЦВЕ к этому своеобразному «эталону» показывает, что положительные изменения в принципе имеются, хотя назвать их «стремительными» нельзя. К тому же мировой финансовый кризис 2009–2012 гг. заметно замедлил темпы приближения (особенно у передовиков – Словении и Чехии).

Также следует учитывать, что определённое повышательное воздействие на степень достижения «эталона» оказало изменение базы отсчёта средних, автоматически возникающие при каждом расширении ЕС. Это связано с тем, что в ходе последнего трёхстадийного расширения членами ЕС становились страны, экономически уступающие предыдущему составу ЕС, что неизбежно вело к снижению среднего уровня расширенного ЕС. Соответственно, уменьшался разрыв между показателями новых

³⁷ В настоящей статье эти данные не приводятся, но прогресс действительно впечатляет.

членов ЕС и средним уровнем по ЕС. Яркое представление об этом явлении даёт таблица 2, в которой представлены данные по ряду стран ЕС за 2004 г., но рассчитанные по разным базам.

Таблица 2

ВВП на душу населения
(в % от среднего уровня в ЕС по ППС за 2004 г.)

База сравнения:	ЕС-15	ЕС-25	ЕС-27	ЕС-28
Эстония	44	52	57	58
Латвия	39	44	46	47
Литва	45	49	51	52
Польша	44	49	51	51
Чехия	66	72	78	78
Словакия	51	54	57	57
Венгрия	56	61	63	63
Словения	72	80	87	87
Греция	66	82	94	94
Португалия	69	74	75	77
Испания	80	96	101	101

Источник: Евростат.

Очевидно, наблюдается мощный скачок показателя. Например, для Испании изменение составило более 20 процентных пунктов, что сразу вывело страну в число бенефициаров от вступления в ЕС, хотя уровень её экономического развития остался прежним. Также заметно замедление процесса после каждого расширения ЕС. Например, для Литвы вступление в ЕС в 2004 г. означало прибавку в 4 п.п., вступление Болгарии и Румынии в 2007 г. дало ещё 2 п.п., а вступление Хорватии – 1 п.п. В том случае, когда влияние хорватского вступления вроде бы не повлияло на уровень показателя, следует учитывать, что математически это не так, а связано с округлением цифр.

Таким образом, рассматривая «ВВП на душу населения в стране, выраженный в процентах от среднего уровня в ЕС, рассчитанного по ППС», мы имеем дело с показателем, у которого могут происходить одновременные изменения как числителя, так и знаменателя. Естественно, это ухудшает его аналитические и прогностические возможности. Поэтому методологически более обоснованной была бы привязка этого показателя к какой-то одной предварительно выбранной базе (что сопряжено с трудностями, поскольку база является функцией от политиче-

ских решений расширять ЕС или нет, и потому неизбежно будет какое-то время расширяться), либо расчёт этого показателя по всем возможным базам (для аналитиков это был бы лучший вариант, но он связан со значительным укрупнением табличных материалов, что может противоречить принципу наглядности представления статистических данных).

Тем не менее, реализуя эту ремарку, проведём адиахроническое сравнение стран ЦВЕ со странами предыдущих расширений (в частности, 1981 и 1986 гг., поскольку тогда, как и в случае со странами Восточной Европы, принимались страны с уровнем экономического развития ниже среднего по ЕС). Адиахронический подход заключается в выявлении последовательности изменений явления, не привязанного к конкретными датами. Базой выбран ЕС-27. Данные таблицы 3 показывают, что особой разницы между странами и не наблюдается: темпы достижения среднего уровня ЕС у стран ЦВЕ примерно такие же, какими они были у Испании, Греции, Португалии. Самая плохая новость для стран ЦВЕ в том, что Испании понадобилось 16 лет, чтобы достичь среднего уровня ЕС. Это может означать, что страны ЦВЕ достигнут такого же уровня только к 2020 г. Также следует учитывать, что достижение (или превышение) среднего уровня ЕС отнюдь не означает постоянное сохранение этого состояния: Испания, через 20 лет от своего вступления, имела 105%, но кризис 2009–2012 гг. вновь снизил показатель ниже базового уровня. Греция и Португалия так и не достигли среднего уровня: греческий максимум (94%) был достигнут только в 2004 г., т.е. спустя 23 года, а португальский максимум (81%) был достигнут в 1999 г. (через 13 лет).

Для получения представления о вероятных сроках достижения странами ЦВЕ среднего уровня по ЕС можно использовать ещё один метод анализа: сопоставление расчётных темпов прироста ВВП стран ЦВЕ с расчётными темпами прироста ВВП самого ЕС (естественно, абстрагируясь от динамики валютного курса, от темпов инфляции, от демографических изменений; т.е. исходя из принципа «при прочих равных»). Такую работу автор уже проделал в 2004 г.³⁸, когда не было ни малейшего на-

³⁸ См.: Дрыночкин А.В. Восточная Европа как элемент системы глобальных

Таблица 3

ВВП на душу населения (ППС) в зависимости
от длительности членства в ЕС (по базе ЕС-27)

	Период после вступления в ЕС					
	Год вступления	2 года	5 лет	7 лет	10 лет	20 лет
Греция	77 ⁸¹	79 ⁸³	70 ⁸⁰	65 ⁸⁸	... ⁹¹	86 ⁹¹
Испания	... ⁸⁰	... ⁸⁸	... ⁹¹	92 ⁹³	92 ⁹⁰	105 ⁹⁰
Португалия	... ⁸⁰	... ⁸⁸	... ⁹¹	79 ⁹³	77 ⁹⁰	79 ⁹⁰
Словения	87 ⁹⁴	88 ⁹⁰	87 ⁹⁹	84 ¹¹	... ¹⁴	
Венгрия	63 ⁹⁴	63 ⁹⁰	65 ⁹⁹	66 ¹¹	... ¹⁴	
Чехия	78 ⁹⁴	80 ⁹⁰	82 ⁹⁹	80 ¹¹	... ¹⁴	
Словакия	57 ⁹⁴	63 ⁹⁰	73 ⁹⁹	73 ¹¹	... ¹⁴	
Болгария	42 ⁹⁷	47 ⁹⁹	49 ¹²	... ¹⁴		
Румыния	40 ⁹⁷	44 ⁹⁹	47 ¹²	... ¹⁴		

Источник: составлено автором на основании материалов Евростат.

мёка на финансовый кризис. Это позволило предположить, что среднегодовые темпы прироста ВВП останутся равными 2%. И далее в зависимости от величины темпов прироста ВВП стран ЦВЕ (соответственно, 3-4-5-7-10%) рассчитывались сроки достижения среднего уровня ЕС.

Расчёты показали, что в случае мощного роста экономик стран ЦВЕ – на уровне 10% – могли бы быть очень короткие сроки достижения. В этом случае все страны ЦВЕ, вступившие в ЕС в 2004 г., к настоящему моменту уже достигли бы среднего уровня. Однако, столь стремительные темпы роста на протяжении 3-7 лет подряд совсем не характерны для стран ЦВЕ, поэтому этот сценарий можно назвать фантастическим.

По более реальному сценарию (темпы роста 4%), выходило, что только Словения имела бы шансы к настоящему времени стать «средней» страной в ЕС, остальным ещё понадобилось бы от 3 (Чехии) до 30 лет (Латвии). Наиболее пессимистический сценарий, при условии совершенно приличных сейчас темпов роста в 3%, лишал все страны шанса быть «средними»: Словении ещё требовалось бы 5 лет развития такими темпами, а Латвии – и вовсе более 70 лет.

рынков. М., Олита, 2004.

И.И. Орлик приводит аналогичные прогнозы румынских экономистов о перспективах достижения Румынией среднего уровня ЕС. По их расчётам, сделанным в 2006 г., при годовых темпах прироста ВВП на уровне 5% Румыния достигнет среднего для ЕС объёма ВВП на душу населения за 36 лет, при темпах 6% – за 27 лет, а при 7% – за 21 год³⁹.

В целом, представляется достаточно ясным, что новые члены Евросоюза из числа стран ЦВЕ будут не в состоянии в обозримом будущем преодолеть своё отставание от стран ЕС (некоторый шанс имеет Словения, хотя события последних лет в этой стране заставляют усомниться и в этом).

Общий вывод состоит в том, что функционирование ЕС в качестве модельного интеграционного образования не ведёт к выравниванию уровней экономического развития его членов, хотя это и является одной из важных объявленных задач.

*С.С. Губанов**

германо-центричное ядро ЕС

Особенностью Евросоюза является наличие здесь германо-центричного ядра. Контуры такого ядра уже вполне обозначились, и говорить о нём можно теперь с полной определённой. Проблема состоит в том, чтобы корректно идентифицировать состав тех стран, которые входят в него, что, конечно, зависит от правильного выбора критерия.

Из теории можно позаимствовать множество критериев отнесения той или иной страны ЕС к названному ядру. Теоретически их классифицируют обычно на базисные и надстроечные. Среди базисных первоочередное значение имеют системные критерии, на основе которых определяются системные сходства экономических моделей. К числу же критериев небазисного порядка принадлежат, например, внешнеполитические, исторические, культурологические, монетарные и т.п.

³⁹ Орлик И.И. Станет ли Восточная Европа Западной. Мир перемен. 2012. № 1. С.85-98.

* Губанов Сергей Семёнович, проф., главный редактор журнала «Экономист».

Системные критерии следует рассматривать как фундаментальные. В их число входит, в частности, воспроизводственный критерий, который мы будем использовать в целях идентификации германо-центричного ядра, в том числе на основе нового подхода, связанного с применением численного метода оценки сходства экономических моделей конкретных стран с германской моделью. В таком случае становится возможным давать оценки не только качественного, но и количественного характера. Преимущество подобного подхода и метода очевидно, поскольку в нашем распоряжении оказывается инструментарий более точного определения странового состава германо-центричного ядра Евросоюза. Сообразуясь с поставленной задачей, мы выбрали два ключевых свойства современной модели воспроизводства, чтобы сфокусироваться на них.

Первое свойство обусловлено различием между производством и распределением ВВП, товарной и бестоварной его формы. Это различие даёт возможность определить соответствующие количественные соотношения в ВВП, которые могут служить идентификационными признаками национальной модели воспроизводства. В этих же целях может быть использовано и второе свойство, выражаемое пропорциями между подразделениями сферы материального производства. Наиболее важной среди них для целей нашего анализа является соотношение в виде долей обрабатывающей индустрии в товарной части ВВП.

Содержательный смысл обоих свойств восходит к методологии баланса народного хозяйства (БНХ). В отличие от возобладавшей с 1990-х гг. системы национального счетоводства (СНС), в которой, несмотря на многочисленные коррективы и версии, производительное по-прежнему смешивается с распределительным и посредническим, методология БНХ исключает такое смешение, благодаря чему правильнее отражает системную специфику национальной модели хозяйствования.

Кроме того, методология БНХ имеет прочные теоретические основания, так как базируется на классической дихотомии производительного и непроизводительного труда, первичного и вторичного распределения. Как известно, воззрения классиков по поводу указанной дихотомии подвергаются критике со стороны

«неоклассики», да и в советское время были предметом оживлённой дискуссии. Однако, феномен спекулятивной и паразитической финансиализации, охватившей сейчас сферу образования, здравоохранения, искусства, культуры, спорта, исчерпывающе доказал, насколько права в данном отношении классическая школа. Труд врачей, учителей, работников искусства и культуры превращён финансиализацией из фактора воспроизводства человека в фактор перераспределения прибавочной стоимости, создаваемой производительным трудом общества, в пользу фиктивного капитала. Методология СНС безразлична к этому ассоциальному сдвигу, тогда как методология БНХ отчётливо фиксирует его.

Итак, для определения степени системной конвергенции (и соответственно системной дивергенции) стран-членов ЕС мы принимаем два численных критерия: пропорцию между вторичной, распределительной, и первичной, производительной, частями ВВП, а также долю обрабатывающей индустрии в товарном наполнении ВВП.

Кратко охарактеризуем особенности статистического материала, использованного в качестве основы для выполненных расчётов. Нами взяты данные Евростата о национальных счетах 19 стран ЕС, а для сравнения – также данные Росстата по России. В общем, рассматриваемый материал относится к выборке, насчитывающей 20 стран.

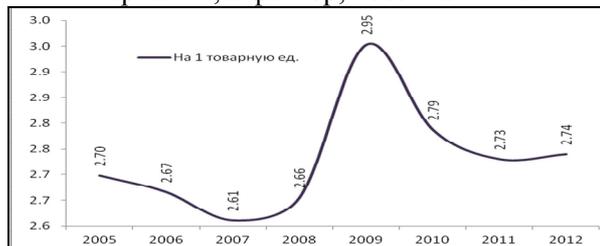
Временной интервал охватывает 2005–2012 гг. Он ценен в первую очередь тем, что включает годы «Великой рецессии» 2007–2009 гг. и посткризисный период. Можно видеть, следовательно, каким образом действовала национальная экономика той или иной страны ЕС во время кризисного спада и последующего восстановления, насколько схожа её воспроизводственная динамика с германской.

К сожалению, с точки зрения темы обсуждения имеющейся выборке стран недостаёт полноты. В частности, в группе не представлены Латвия, Литва, Болгария, Румыния. Тем не менее, здесь фигурирует Эстония, а она с известной натяжкой может представлять Литву и Латвию; есть также Венгрия, которая отчасти служит репрезентацией Румынии и Болгарии.

Оговорив специфику методологии и эмпирического материала, перейдем теперь к результатам расчетов. Вначале, разумеется, продемонстрируем параметры эталонной экономической модели – германской. Они изображены на графиках 1 и 2.

График 1

Германия, s-фактор, 2005–2012 гг.



На графике 1 показана абсолютная величина и динамика s-фактора для экономической системы Германии в 2005–2012 гг. В расчете на 1 единицу товарного выпуска приходится в среднем 2,6-2,7 единицы бестоварного объема. На пике кризиса, в 2009 г., доля распределительной компоненты поднималась до 2,95 единицы, а затем продемонстрировала тенденцию возвращения к своей докризисной норме. Амплитуда колебания рассматриваемого параметра составила около 11,3%.

График 2

Германия, доля обрабатывающей индустрии в товарной компоненте ВВП, 2005–2012 гг. (%)



Примерно сопоставима также амплитуда кризисного отклонения доли обрабатывающей индустрии в товарной части ВВП Германии – 12,3%, а величина самой этой доли в среднем больше половины – 53-54%.

Таким образом, идентификационные параметры германской

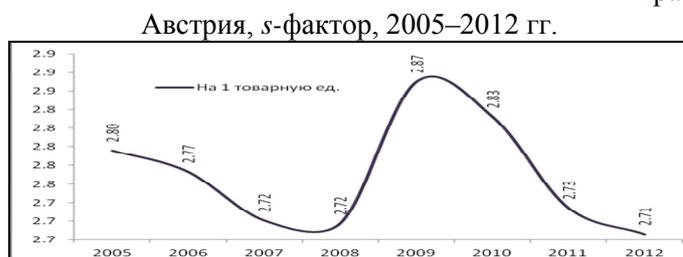
экономической модели варьируют в следующем диапазоне своей воспроизводственной нормы: величина s -фактора – 2,6-2,7, а доли обрабатывающей индустрии в товарной части совокупного конечного выпуска – больше 50%. Оба параметра относятся к так называемым *economic fundamentals*, т.е. выражают собой экономически фундаментальные соотношения, которые гораздо строже, чем монетарные или биржевые.

Тем самым мы наглядно убедились в том, как выглядит системная проекция, свойственная современной германской экономической модели, каким образом Германия проходила кризисную фазу и посткризисный период восстановления, кстати, что очевидно, так и не завершённый вплоть до начала 2013 г.

Следующие два графика (графики 3 и 4) отражают динамику тех же двух системных параметров для австрийской экономики. В принципе, перед нами предстаёт весьма схожая картина, поскольку величины австрийских соотношений полностью укладываются в диапазон германских.

Действительно, диапазон s -фактора австрийской экономической системы – 2,7-2,9, и не выходит за пределы германского (график 3).

График 3

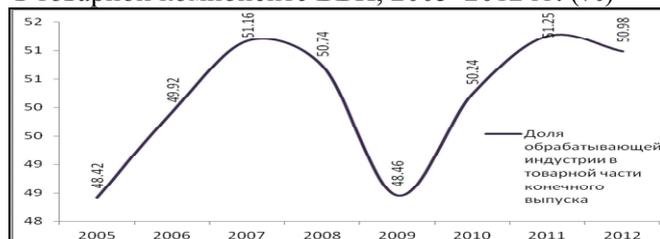


Несколько иначе обстоит дело с долей обрабатывающей индустрии в товарной компоненте ВВП Австрии (график 4). Но хотя средняя величина австрийского соотношения ниже, чем германского, она всё же выше 50% и тоже укладывается в диапазон, характерный для экономической модели Германии. Поэтому можно считать, что по системным параметрам экономическая модель Австрии в принципе однотипна с германской.

Аналогичным образом проведены расчёты по остальным

График 4

Австрия, доля обрабатывающей индустрии
в товарной компоненте ВВП, 2005–2012 гг. (%)



странам выборки, включая Россию. Для всех из них исчислены значения s -фактора и доли обрабатывающей индустрии в товарной части ВВП. Затем, в целях обобщения, рассчитаны коэффициенты парной корреляции.

Для германской экономической модели характерны и эконометрическим образом подтверждены следующие важнейшие системные закономерности: ВВП и промышленный выпуск связывает положительная корреляция, тогда как s -фактор имеет обратную корреляцию и с обрабатывающей промышленностью, и с ВВП. Это означает, что германская экономическая модель воспроизводит социально-экономическое развитие страны на базе главным образом индустриального производства, притом машиностроительного. Соответственно тому, в германо-центричное ядро ЕС мы включаем лишь те страны, которые обладают аналогичными системными закономерностями.

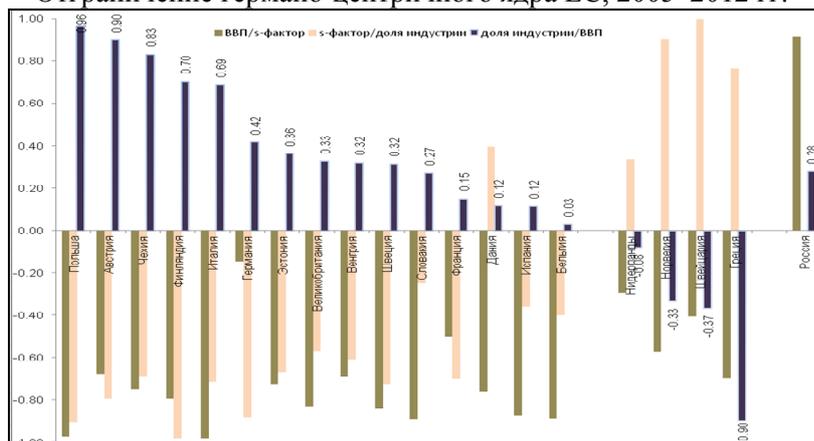
Обобщённая картина, с выделением германо-центричного ядра ЕС, отражена на итоговом графике 5.

Исходя из отмеченных системных закономерностей, в германо-центричное ядро ЕС, помимо Германии, входят: Польша, Австрия, Чехия, Финляндия, Италия, Эстония, Великобритания, Венгрия, Швеция, Словакия, Франция, Дания, Испания и Бельгия.

Небезынтересно и в какой-то мере даже парадоксально, что Франция с её сильными дирижистскими традициями, оказалась дальше от германской экономической модели, чем Великобритания, и сейчас не столько усиливает германо-центричное ядро Евросоюза, сколько ослабляет его.

График 5

Отграничение германо-центричного ядра ЕС, 2005–2012 гг.



Непривычное, замыкающее место Франции среди стран германо-центричного ядра – это один из тех злободневных вопросов, которые будоражат ЕС и прямо влияют на степень европейской интеграции. Факт есть факт: в германо-центричном ядре возникла и довольно остро проявляется французская проблема. Излишне спекулятивная, французская экономическая модель работает ныне как фактор дезинтеграции Германии и Франции, как фактор эрозии франко-германского союза.

В общем, в сложившейся ситуации для Германии первоочередным становится именно французское направление: важно восстановить положительный вклад Франции в интеграцию ЕС. Пока же Франция из сильного звена Евросоюза превратилась в слабое. Причина в том, что французская экономическая модель предоставила слишком значительный простор для спекулятивного капитала, т.е. для финансиализации.

Кроме участников германо-центричного ядра, отдельное место, как показано на графике 5, занимают финансово-рентные страны ЕС: Нидерланды, Норвегия, Швейцария и Греция. Это связано с тем, что и Голландия, и Норвегия, и Швейцария относятся к странам, в которых чувствительное влияние на экономическую систему оказывает финансово-рентный фактор. Источник для Швейцарии – банковская рента; для Нидерландов – ин-

фраструктурная рента и отчасти нефтяная; для Норвегии – нефтегазовая рента; а Грецию поставил в этот ряд долговой фактор финансиализации.

Действительно, если первые три страны – это получатели финансовой ренты, то Греция, напротив, её плательщик, или долговой субъект. Тем не менее, все эти страны используют своё рентное положение для развития национальной индустрии. Так, Греция опирается при этом на финансовую помощь ЕС по урегулированию долгового кризиса. Наилучшим образом с задачами высокотехнологичной индустриализации справляется швейцарская экономическая модель, удовлетворительным – норвежская, менее эффективным – голландская, неэффективным – греческая, что вполне понятно, ибо Греция стала жертвой финансиализации и пленником финансово-долговой ловушки. Но надо иметь в виду, что после 2009 г. отчётливо видны признаки поворота Греции в сторону германо-центричного ядра.

Наконец, совсем особняком стоит Россия. И на графике можно видеть, почему. Дело в том, что Россия – единственная страна, в которой прямо пропорциональна связь между финансиализацией (s -фактор) и ВВП, единственной из всех, здесь анализируемых. Это значит, что и в «тучные», и в кризисные, и в посткризисные годы динамика ВВП России находилась в полной зависимости от инфляции нефтедоллара. Ни в одной другой из стран, которые представлены на графике, такой зависимости нет. Даже у стран финансово-рентной группы ВВП обратно пропорционален s -фактору, т.е. степени финансиализации.

Более того, экономическая система в Нидерландах, Норвегии, Швейцарии настроена так, чтобы прямо или косвенно использовать условия финансиализации для содействия своей обрабатывающей промышленности. В пореформенной России, опять же, ситуация противоположна: фактор финансиализации только противодействует развитию российской обрабатывающей индустрии, всячески усугубляя деиндустриализацию.

В заключение сформулируем некоторые выводы.

Во-первых, в Евросоюзе действительно сложилось и консолидируется германо-центричное ядро, которое придаёт прочность современному каркасу евроинтеграции.

Во-вторых, симптоматично пополнение германо-центричного ядра ЕС за счёт стран, бывших ранее членами Варшавского договора и СЭВ. Венгрия, Чехия, Словакия, Польша, Эстония активно переориентировались и действуют так, чтобы войти в центральное ядро евроинтеграции. Во всяком случае, имеются основания полагать, что перечисленные страны испытывают весьма сильное притяжение рейнской экономической модели. Характерно, что и Чехия, и Словакия, и Польша, и Эстония уже вырвались из числа наибеднейших стран ЕС.

В-третьих, с учётом германо-центричного ядра европейской интеграции требуется критический пересмотр некоторых стереотипов.

Прежде всего, выявляется не просто устарелость, а беспредметность деления Западной Европы на «старую» и «новую». К примеру, в экономическом измерении Германия испытывает ныне больше проблем с Францией, чем с Польшей, и французское направление, по крайней мере, на ближайшее время видится для Берлина и Брюсселя актуальным и приоритетным. Как ни парадоксально, центр тяжести проблем Евросоюза располагается сейчас внутри германо-центричного ядра ЕС, а не на периферии.

Вместе с тем, беспочвенными являются разного рода алармистские и химерические воззрения, согласно которым долговой кризис, жёсткая политика ЕЦБ или дефляция угрожают Евросоюзу или еврозоне дезинтеграцией. Думается, что опция какой-либо дезинтеграции из политики Берлина и Брюсселя исключена начисто.

В-четвёртых, полезное заключение возможно и для России. Как установлено, важнейшей системной особенностью германо-центричного ядра ЕС выступает системное пресечение роста ВВП за счёт s -фактора. Данная особенность в полной мере справедлива даже для финансово-рентных членов Евросоюза, включая Норвегию, Нидерланды, Швейцарию и обременённую долгами Грецию. Очевидно, что Россия не сможет стать ядром реальной интеграции СНГ, пока не перейдёт к такой экономической модели, которая не уступает рейнской по своей прогрессивности.

МОНЕТАРНАЯ ПОЛИТИКА ЕЦБ И ЕЁ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

Процесс евроинтеграции наложил весомый отпечаток на развитие национальных валютно-финансовых систем стран Центральной и Восточной Европы. Специфика подвижек в финансовой сфере новых членов ЕС, по нашему мнению, состоит в кумулятивном влиянии двух одновременно происходящих процессов. С одной стороны – вовлечения новых стран в наднациональные финансовые структуры ЕС с их чётко выраженной иерархической структурой, а с другой стороны – в подчинённости более общим тенденциям финансовой глобализации, характерным для стран с формирующимися рынками, которые проявляются, в том числе, в усиливающейся зависимости денежно-кредитной политики развивающихся стран от монетарных импульсов, исходящих от эмитентов резервных валют

Наложение этих двух векторов породило стремительный, зачастую малопредсказуемый характер изменений в банковском секторе, а также процедурах монетарного регулирования в странах Центральной и Восточной Европы. Причём за трансформацией валютно-финансовых отношений, далеко не всегда имеющей положительный знак, отчётливо прослеживается реализация интересов стран лидеров ЭВС – Германии, Франции, Италии. Помимо этого, новые члены ЕС всё в большей степени подпадают под влияние монетарной политики Европейского центрального банка (ЕЦБ), причём это влияние носит преимущественно ассиметричный довлеющий характер по отношению к национальным денежно-кредитным системам небольших европейских стран и опосредует глубинные процессы проникновения финансово-промышленного капитала Старой Европы на новые экономические пространства.

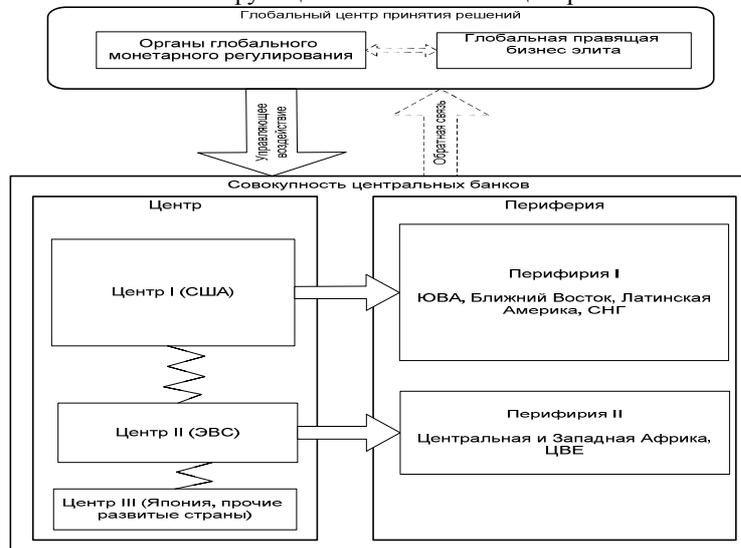
Распространение монетарной политики ЕЦБ на сопредельные страны ЦВЕ не является экстраординарным явлением в ми-

* Навой Антон Викентьевич, д.э.н., заместитель начальника департамента ЦБ РФ.

ровой практике и представляет собой часть глобального тренда подчинения денежно-кредитных систем развивающихся стран монетарной политике, проводимой ведущими развитыми странами. Усиление взаимозависимости и взаимовлияния денежно-кредитных систем можно условно представить в виде следующей схемы глобального монетарного регулирования (см. рис. 1).

Рисунок 1

Схема глобальных функциональных связей центральных банков



В рамках формирующихся глобальных зависимостей монетарная политика стран ЦВЕ входит в сферу влияния Центра II, представленного ЭВС. Растущая зависимость состояния монетарной сферы новых членов ЕС от политики ЕЦБ проявляется, прежде всего, в закреплении узких коридоров взаимного влияния курсов их национальных валют от евро в рамках курсовых механизмов ERM-1 и ERM-2.

Однако подчинение денежно-кредитных систем стран ЦВЕ сигналам, исходящим от ЕЦБ, не является единственным каналом продвижения интересов правящей бизнес-элиты стран ядра ЭВС. В экономической экспансии финансового капитала Старой Европы всё большую роль играют операции глобальных европейских банков. Последние, опираясь на льготные условия до-

ступа к инструментам рефинансирования ЕЦБ, всё более агрессивно наращивают свой финансовый рычаг за счёт операций на формирующихся рынках Европы, с которыми они связаны единственными историческими и экономическими корнями. Причём, как свидетельствует мировая практика, данная тенденция, в целом, соответствует общемировым трендам: основными объектами экспансии глобальных банков, как правило, выступают территории, сохраняющие связи со странами-метрополиями.

Например, основными объектами вложения кредитных ресурсов австрийских банков выступают страны, входившие в состав Австро-Венгрии (Словакия, Словения, Сербия, Венгрия др.). Активы испанских банков в значительной мере сосредоточены в бывших заморских колониях (Чили, Перу, Уругвай и др.). Шведские банки традиционно тяготеют к финансово-кредитной экспансии на территории прибалтийских стран (Эстония, Латвия, Литва). Наконец, значительная часть активов банков США размещается в странах, географически или экономически связанных с американским бизнесом (Ирландия, Малайзия, Мексика, Южная Корея).

Таким образом, в контексте описанных закономерностей использования монетарных рычагов экспансии финансово-промышленного капитала на мировом экономическом пространстве, политика стран ядра ЭВС на территории ЦВЕ представляется закономерной и логичной. Вместе с тем, в отличие от общей тенденции, экспансия финансового капитала в ЕС имеет ряд специфических черт. К ним относятся: достаточно тесная взаимосвязанность европейских стран; относительно невысокий уровень проникновения евро в международные расчёты и узость сферы хождения евро за пределами Европы; центростремительный характер отношений между «новыми территориями» и ядром Сообщества, выраженный в стремлении к максимально тесной интеграции со структурами ЕС и ЭВС. Это обуславливает определённую обособленность монетарной политики ЕЦБ, которая в отличие от политики ФРС США, Банка Англии и Банка Японии, «замыкается» в первую очередь на вовлечении в орбиту своего влияния стран европейского региона.

Эта же тенденция характерна для системообразующих бан-

ков Европы: как показывают статистические данные, основными объектами кредитования со стороны крупнейших европейских кредитных организаций выступают новые члены ЕС. Так, в целом, у банков Австрии объём кредитных портфелей, выданных новым заёмщикам из стран ЦВЕ, составляет почти 40% их совокупных активов, а у банков Италии – около 20%⁴⁰.

У системообразующих наиболее крупных австрийских и итальянских банков степень вовлечения в кредитование клиентуры ЦВЕ ещё выше. У Райффайзенбанка она достигла 43%, у банка Эрсте – 34%⁴¹. Причём подавляющая масса вновь выданных кредитов пришлось на последнее десятилетие.

Проведение агрессивной кредитной политики системообразующими европейскими банками в странах ЦВЕ обусловило значительное превышение уровня концентрации их активов в совокупных банковских активах стран-реципиентов по сравнению с аналогичными показателями ТНБ США. Так, в Венгрии, доля активов крупнейших ТНБ Европы достигает 92% совокупных банковских активов, в странах Балтии – она приближается к 100%. В то же время, тесно связанная с американской банковской система Мексики, зависит от активов ТНБ США лишь на 50%⁴².

Растущая экспансия системообразующих европейских банков на финансовом пространстве ЦВЕ значительно активизировалась с 2008 г., когда на волне разрастания кризисных явлений ЕЦБ, как и другие центральные банки-эмитенты резервных валют, резко повысил эмиссионную активность. Общий объём эмиссии, произведённый эмитентами резервных валют с 2001 по 2012 гг., оценён приблизительно в 4,6 трлн долл. США. Причём около половины этой суммы пришлось на эмиссию ЕЦБ⁴³.

Как и у других глобальных эмитентов, основная часть расширения денежного предложения ЕЦБ была осуществлена за счёт так называемых «нестандартных инструментов».

⁴⁰ Consolidated banking statistics. January 2013. BIS.

⁴¹ По данным агентства Fitch.

⁴² Foreign Banks: Trends, Impact and Financial Stability. Table 1 cont'd – Percentage of Foreign Banks among Total Banks, by Country. IMF Working Paper. WP/12/10. IMF. January 2012.

⁴³ Расчёты сделаны автором на основе International Financial Statistics, Yearbook, 2011.

С 2007 г. ЕЦБ расширил использование традиционного антикризисного инструментария – механизмов тонкой настройки. Одновременно он предпринял полномасштабное снижение официальных процентных ставок, достигших исторического минимума.

С 2008 г. развернулась реализация «нетрадиционной политики» – комплекса мер, направленных на экстренное масштабное расширение рефинансирования кредитных институтов. Нетрадиционный инструментарий сначала был представлен проведением основных операций рефинансирования по фиксированным ставкам с полным удовлетворением заявок. В декабре 2011 г. ЕЦБ увеличил сроки предоставляемых банкам ресурсов по фиксированной ставке (1%) до 3 лет и смягчил требования к приемлемому обеспечению (в частности, к рейтингу ценных бумаг), а также расширил список допустимых к залому банковских кредитов. В результате в рамках новых инструментов (LTRO) в короткий срок (декабрь 2011 – январь 2012 г.) было эмитировано около 1 трлн евро.

С мая 2009 г. ЕЦБ предпринял экстраординарную меру, состоящую в прямой окончательной (без обратного выкупа) покупке на первичных и вторичных рынках обеспеченных облигаций (Программа приобретения обеспеченных облигаций) в евро, эмитированных в ЭВС. Выкупу подлежали обеспеченные облигации, включённые в залоговый пул ЕЦБ, включая бумаги, обладающие повышенным уровнем риска.

С 2011 г. введён пакет чрезвычайных рычагов пополнения ликвидности за счёт выкупа на баланс ЕЦБ государственных ценных бумаг в рамках «Программы рынка ценных бумаг». К концу 2011 г. объём приобретённых на баланс ЕЦБ активов составлял уже 211,4 млрд евро. Наконец, с 2011 г. вступили в действие «нестандартные денежные операции», суть которых состояла в безлимитном приобретении на баланс ЕЦБ государственных облигаций стран ЭВС, испытывающих острые проблемы с обслуживанием долга (Испания, Италия, Португалия, Ирландия).

Как и в случае других резервных валют, созданные в рамках новых эмиссионных программ ЕЦБ ресурсы направлялись

преимущественно на поддержку системообразующих европейских банков (Unicredit; Raiffasen; Deutsche Bank Swenska Handelsbank и др.), которые использовали их для поддержания и расширения финансового рычага в новых членах ЕС. Таким образом, крупнейшие европейские банки, опираясь на безусловную приоритетную поддержку ЕЦБ, умело использовали возможность льготного фондирования для углубления финансово-кредитной зависимости стран ЦВЕ от правящей бизнес-элиты региона.

Представляется, что механизм кредитной экспансии крупнейших европейских банков на формирующиеся рынки Европы обладает рядом специфических черт. К их числу можно отнести следующие.

Во-первых, основная часть кредитов предоставляется заёмщикам из ЦВЕ на непроизводительные цели. Расширение потребительского кредита трансформируется в увеличение непроизводительного потребления (строительство домов, приобретение автомобилей и бытовой техники), которое в силу скудости национальных рынков, начинает наполняться преимущественно за счёт товарного импорта из стран западной Европы, порождая глубокий дефицит торгового счёта платёжного баланса.

Во-вторых, расширение кредитования клиентуры из стран ЦВЕ опирается на устойчиво более выгодные кредитные ставки. Так, разница между ставками потребительских кредитов на национальном рынке новых членов ЕС и ставками, предлагаемыми системообразующими европейскими банками, в некоторых странах превышает 10 п.п. Эта разница складывается как в силу низких темпов инфляции в странах ядра Сообщества, так и в силу проводимой ими активной эмиссионной политики.

В складывающихся условиях, национальные кредитные организации практически утрачивают конкурентоспособность, а центральные банки перестают контролировать национальную денежно-кредитную систему.

В-третьих, «закредитовывание» новых членов ЕС осуществляется преимущественно в евро, что ведёт к фактическому вытеснению из оборота национальных валют. По данным ЕЦБ до 80% вновь выдаваемых кредитов номинировано в единой евро-

пейской валюте, тогда как за национальной валютой остаётся лишь узкая ниша обслуживания внутренних расчётов.

Основным следствием проведения прагматичной монетарной политики странами-лидерами региона по отношению к странам ЦВЕ, по нашему мнению, стало постепенное усугубление валютно-финансовых проблем новых членов ЕС и, как следствие, утрата ими основной части своего хозяйственного суверенитета.

В основе валютно-финансовых структурных диспропорций в экономиках стран ЦВЕ лежит растущий дисбаланс текущего счёта и потеря ими самостоятельности в проведении национальной денежно-кредитной политики.

Усиливающийся кредитный рычаг, который предоставляли крупнейшие европейские банки новым членам ЕС, стимулировал хроническое опережение импорта над экспортом и как следствие разрастающийся дефицит текущего счёта платёжного баланса. С другой стороны, отсутствие воспроизводственных источников возврата предоставленных ссуд (в силу их потребительского характера), по сути, предопределило трансформацию внешнего долга стран ЦВЕ в «кредитную пирамиду» и их последующее долговое «закабаление».

В складывающихся условиях новые члены ЕС столкнулись с необходимостью не только перманентного рефинансирования ранее выданных кредитов, но и с продажей крупнейшим европейским концернам и банкам ключевых активов национальной экономики: прав участия в банках, страховых компаниях, промышленных предприятиях. Данный сценарий характерен для всех крупнейших экономик Европы (Венгрии, Польши, Чехии, Сербии), в течение десятилетия утративших не только национальную финансовую систему, но и значительную часть промышленного потенциала. На сегодняшний день, практически все основные промышленные конгломераты, действовавшие в эпоху СЭВ, либо отошли в пользу немецких и французских промышленных концернов (чешский завод TATRA, венгерский IKARUS и др.), либо прекратили своё существование (латвийские VEF, RVR, RAF, литовский ERAS и др.). Эта же судьба была уготована и крупнейшим национальным банкам, финансовым и

страховым компаниям стран ЦВЕ, практически полностью перешедшим под контроль финансово-промышленных групп развитых стран Европы.

Вторым важнейшим следствием проведения монетарной политики ядром ЭВС в отношении стран ЦВЕ стала утрата последними денежно-кредитного суверенитета. Страны ЦВЕ постепенно превратились в источники получения эмиссионного дохода ЕЦБ и процентного арбитража ТНБ Европы. Обращение национальных валют в этих странах, по сути, вытеснено евро. При этом в руководящих структурах ЕЦБ новые члены ЕС практически лишены голоса по ключевым вопросам монетарной политики и не участвуют в распределении сеньоража.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что общим итогом монетарной политики ЕЦБ и кредитной политики европейских ТНБ, проводимой в отношении стран ЦВЕ, стали: деградация промышленного и финансового потенциала последних, их вытеснение в маргинальную нишу низкоквалифицированных сборочно-посреднических производств в европейской воспроизводственной модели, переход контроля над сохранившимся национальным промышленным капиталом ЦВЕ в пользу правящих бизнес-элит Европы. Кроме того, новые члены ЕС практически утратили способность проводить самостоятельную денежно-кредитную политику и осуществлять контроль над национальной банковской системой.

*В.Я. Пищик**

КУРСОВАЯ ПОЛИТИКА В ЕВРОСОЮЗЕ И ЕЭП

Как известно, с 1 января 2015 г. должен начать функционировать Евразийский экономический союз в составе Беларуси, Казахстана и России. И в процессе нынешней активной фазы подготовки и согласования проекта Договора о его создании, проводимой кодификации международных договоров, составля-

* Пищик Виктор Яковлевич, д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения» Финансового университета при Правительстве Российской Федерации».

ющих договорно-правовую базу Таможенного союза и Единого экономического пространства трёх стран, вновь становится актуальным вопрос о методологических подходах и используемой терминологии, связанной с валютными аспектами региональной интеграции.

Одним из наиболее важных методологических постулатов успешного интеграционного сотрудничества является соблюдение *принципа поэтапного последовательного продвижения от низших к более высоким стадиям интеграции*, выраженных в соответствующих организационно-правовых формах: от таможенного союза к экономическому, а затем и валютному союзу.

Исходя из этой логики, на нынешней ступени экономической интеграции Беларуси, Казахстана и России приоритетной и наиболее важной практической задачей после начала функционирования с 1 июля 2011 г. Таможенного союза становится создание полноценного Единого экономического пространства по аналогии с созданным на первом этапе ЭВС (1990–1993 гг.) Единым внутренним рынком. В рамках ЕЭП стоит задача обеспечения «четырёх свобод» – движения товаров, услуг, трудовых ресурсов и капиталов, включая полное *устранение валютных ограничений на трансграничное передвижение инвестиций и денежных средств* между тремя странами.

Однако, как показывает и опыт Евросоюза и особенно практика интеграционных процессов на постсоветском пространстве, вопреки вполне устоявшимся методологическим постулатам, у руководства органов интеграции нередко возникает соблазн ускорить продвижение экономической интеграции за счёт принимаемых мер преждевременной и неоправданной унификации и согласования валютной, в том числе курсовой политики. Проблематика, связанная с проведением валютной и курсовой политики, традиционно занимает центральное место в региональных интеграционных проектах.

Как показывает опыт работы органов интеграции Беларуси, Казахстана и России в последние 2-3 года по одновременному продвижению на пути создания ЕЭП и в направлении согласования курсовой политики, её результаты едва ли можно считать успешными. Базовым документом, определяющим эти направ-

ления работы, является *Соглашение о согласованных принципах валютной политики*, подписанное 9 декабря 2010 г. главами государств-участников Таможенного союза и Единого экономического пространства.

С самого начала стали возникать задержки в реализации этого базового Соглашения.

Цель документа – определить подходы к проведению согласованной валютной политики, либерализации и сближению национальных валютных законодательств. Статья 7 Соглашения предусматривала подписание в сжатые сроки (до сентября 2011 г.) двух международных договоров на уровне глав правительств и руководителей центральных банков (касающихся трансграничного передвижения инвестиций и денежных средств и контроля за ним) и одного договора на уровне руководителей центральных банков (регулирующего валютную и курсовую политику). Из первой группы документов 15 декабря 2011 г. был подписан *Договор о взаимодействии уполномоченных органов государств-участников Соглашения о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г., осуществляющих валютный контроль*. Его цель – обеспечить сотрудничество государств-участников ЕЭП, главным образом, путём информационного обмена по вопросам предупреждения, выявления и пресечения нарушений валютного законодательства, связанного с передвижением капитала и денежных средств.

Однако другой, наиболее значимый для формирования общего рынка капиталов документ до сих пор не подписан, поскольку его положения напрямую затрагивают национальные экономические интересы сторон. Речь идёт о подготовленном в начале 2011 г. проекте межгосударственного *Договора о согласованных подходах к регулированию валютных правоотношений и принятии мер либерализации участников Соглашения о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 года*. Разногласия касаются содержащегося в нём перечня валютных операций, которые предлагается вывести из-под действующих в отдельных странах ограничений.

Иные риски возникают при реализации базового соглашения в части, касающейся согласования валютной и курсовой поли-

тики. По формальным признакам (но не по сути) можно было бы говорить о существенном продвижении на данном направлении. Руководители центральных (национальных) банков Беларуси, Казахстана и Российской Федерации 12 декабря 2011 г. подписали межведомственный *Договор о согласованной валютной политике государств-участников Соглашения о согласованных принципах валютной политики от 9 декабря 2010 г.* и с 2012 г. приступили к его реализации.

В соответствии со статьёй 2 Договора был создан *Консультационный совет по валютной политике центральных (национальных) банков государств-участников ТС и ЕЭП*, который начал функционировать с 27 апреля 2012 г. Перед новым органом в составе руководителей центральных (национальных) банков государств-участников ТС и ЕЭП поставлена амбициозная задача по выработке согласованных подходов к координации курсовой политики трёх стран. Следует признать, что потребность в согласовании этих подходов, в том числе путём разработки в рамках Консультационного совета механизмов сглаживания колебаний курса национальных валют, действительно существует и объективно она востребована необходимостью прогнозируемого развития взаимной торгово-экономической деятельности. Показательно, например, что в течение последних 4-5 лет динамика обменного курса казахского тенге и белорусского рубля к российскому рублю значительно более волатильна, чем по отношению к доллару США.

Количественные расхождения в уровне волатильности курса тенге и белорусского рубля к российскому рублю и к доллару США, например, в течение 2012 г. можно оценить путём сопоставления динамики изменения обменного курса тенге и белорусского рубля к этим двум валютам в номинальном выражении в процентах. В течение 2012 г., согласно расчётам, максимальное ослабление курса тенге к доллару США в номинальном выражении по отношению к январю текущего года составило -0,6%, а наибольшее укрепление +1,5%. В то же время предельные значения ослабления и укрепления тенге к российскому рублю за данный период составили соответственно -5,21% и +10,85%. Высока также волатильность курса и белорусского

рубля к российскому рублю. Предельные значения ослабления и укрепления курса белорусского рубля к российской валюте в течение 2012 г. составили соответственно -7,13% и +3,98%. За тот же период предельное значение ослабления курса белорусского рубля к доллару США составило -4,19%, а укрепления +3,35%.

Деятельность КС призвана повлиять на сложившуюся ситуацию. Утверждённым на первом заседании Совета Положением предусматривается проведение его заседаний ежеквартально⁴⁴. Согласно статье 2 Договора Консультационный совет наделён правом рекомендовать параметры коридора колебаний курсов национальных валют в государствах-участниках с учётом макроэкономической ситуации и величины государственных золотовалютных резервов. При проведении одной из Сторон значительной корректировки обменного курса национальной валюты этой Стороне рекомендовано информировать Консультационный совет о причинах такой корректировки.

Однако существенные отклонения в динамике курсов национальных валют стран-участниц ТС и ЕЭП едва ли возможно устранить принятием институциональных мер, поскольку их причины носят фундаментальный характер. Сохраняются различия в структуре и уровне развития национальных экономик, в объёмах и инструментарии внутренних валютных и финансовых рынков и, соответственно, в их реакции на влияние внешних шоковых воздействий, а также расхождение в методах регулирования и поддержания макроэкономической устойчивости в отдельных странах. Поэтому в нынешних реалиях функционирования экономик государств-участников ЕЭП создание и использование коллективных механизмов сглаживания повышенной волатильности курса национальных валют, применение иных методов согласования и координации курсовой политики при сравнительно небольших объёмах взаимной торговли едва ли могут быть успешно реализуемы на практике. Кроме того, денежные власти государств-участников ТС и ЕЭП при проведении денежно-кредитной политики выделяют приоритет цено-

⁴⁴ Всего за период с апреля 2012 по август 2013 г. проведено пять заседаний Консультационного совета по валютной политике.

вой устойчивости, в том числе с использованием для этих целей режима таргетирования инфляции. С учётом международной практики, одним из основных условий успешного использования этой стратегии денежно-кредитной политики является отказ центрального банка от регулирования валютного курса как внутри страны, так и на региональном уровне⁴⁵.

По этим причинам, как подтверждает опыт первых полутора лет функционирования Консультационного совета, поставленная перед ним основная задача по координации валютной политики государств-участников ТС и ЕЭП, в том числе выработке единых подходов и направлений курсовой политики, по сути, не реализуется. На заседаниях Совета происходит, главным образом, обсуждение вопросов, лишь косвенно относящихся к достижению заявленной цели. В частности, проводится обмен информацией по основным направлениям денежно-кредитной политики государств-участников, текущему состоянию валютных рынков и ходу реализации денежно-кредитной и курсовой политики в государствах-участниках, состоянию и результатам функционирования банковских систем трёх стран с оценкой перспектив их развития и др.

Таким образом, на этапе формирования ЕЭП как базиса ЕАЭС документы, регулирующие сферу согласования валютной политики, либо не подписываются в установленные сроки в части, относящейся к обеспечению свободного трансграничного передвижения капиталов, либо принимаются, но не реализуются в должной мере в том, что касается координации курсовой политики. Причины носят как объективный, так и субъективный характер.

Главная объективная причина «пробуксовывания» в продвижении государств-участников ТС и ЕЭП по пути согласования подходов к регулированию валютных правоотношений и принятию мер либерализации и «размытости» решений по координации курсовой политики в том, что нынешний уровень торгово-

⁴⁵ В соответствии с «Основными направлениями единой государственной денежно-кредитной политики на 2013 год и период 2014 и 2015 годов» Банк России имеет своей целью завершить переход к режиму инфляционного таргетирования к 2015 г., что предполагает дальнейшее повышение гибкости курсообразования и переход к плавающему курсу.

экономической интеграции недостаточен и потому слаба заинтересованность сторон в переходе к единым правилам валютного регулирования и реальному согласованию политики обменного курса. Если в Евросоюзе уже на этапе первых проектов создания валютного союза в 1970–1980-е гг. («план Вернера» и др.) объём взаимной торговли превышал 60%, то в рамках ЕЭП только у Беларуси взаимная торговля с Россией составляет около 50%, а у России со странами ЕЭП – на уровне менее 10% от общего объёма внешней торговли. Субъективная же причина заключается в форсировании во многом декларативного интеграционного сотрудничества в валютной сфере, вызывающее настороженное и потому во многом формальное отношение сторон к реализации уже подписанных документов. В этой связи уместно напомнить, что процесс продвижения в Европейском союзе от таможенного союза к единому внутреннему рынку занял 25 лет (с 1968 по 1992 гг.), а затем к европейскому Экономическому и валютному союзу – ещё 12 лет (с 1992 по 1999 гг.).

С учётом вышесказанного, именно сейчас в процессе обсуждения проекта Договора о Евразийском экономическом союзе требуется тщательная проработка концептуальных вопросов евразийской экономической интеграции, направлений и этапов её развития, включая совершенствование понятийного аппарата. Например, трудно согласиться с формулировкой в проекте Договора понятия «*Единого экономического пространства*» как *пространства государств-членов, «на котором функционируют однотипные механизмы регулирования экономики ..., и проводится согласованная налоговая, денежно-кредитная, валютно-финансовая, торговая и таможенная политика...»*⁴⁶. Очевидно, что на этапе ЕЭП как аналога единого внутреннего рынка товаров, услуг, трудовых ресурсов и капитала едва ли уместно осуществлять унификацию механизмов регулирования экономики и согласования налоговой и денежно-кредитной политики. Такие качественные изменения в механизме интеграционного сотрудничества могут быть ожидаемы на более зрелых ступенях его развития.

Многолетний опыт создания и функционирования зоны ев-

⁴⁶ www.slideshare.net/Atameken/ss-15620567.

ро подтверждает наличие потенциальных системных рисков для евразийской интеграции, для общей макроэкономической устойчивости в отдельных странах и для будущего ЕАЭС в целом, связанных с возможной преждевременной унификацией валютной и курсовой политики. Отсюда потребность в твёрдом соблюдении органами интеграции подтверждённых на практике общих объективных закономерностей продвижения к валютному союзу на основе зрелого таможенного союза и эффективно функционирующего единого внутреннего рынка. Актуальность такого подхода оправдана также в свете планируемого вступления в Таможенный союз Армении и Киргизии и их адаптации к новым условиям экономического сотрудничества.

*В.С. Минчичова**

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКСПАНСИЯ БАНКОВ В СТРАНАХ ЦВЕ

Страны Центральной и Восточной Европы принято классифицировать как быстроразвивающиеся рынки, причём к региону часто относят как новых членов Европейского союза (таких как Венгрия, Чехия, Польша, Словакия, Болгария, Румыния, прибалтийские республики), так и членов Содружества Независимых Государств: Украину, Беларусь, Россию, Молдавию и ряд других.

С одной стороны, мировой финансово-экономический кризис повысил привлекательность финансовых секторов стран с развивающимися рынками, которые зарубежные инвесторы стали рассматривать в качестве «тихой гавани», относительно надёжного места вложения собственных капиталов. С другой же стороны, крупным ТНБ приходится концентрировать ресурсы на сохранении собственной финансовой устойчивости. Это, безусловно, ограничивает их возможности по приобретению бизнеса в новых странах и инвестированию в развитие международных сетей.

* Минчичова Валерия Сергеевна, к.э.н., доцент кафедры «Мировая экономика и международные финансовые отношения» Финансового университета при Правительстве РФ.

Страны региона ЦВЕ являются привлекательными для инвестиций в банковскую сферу по ряду причин. О меньшей подверженности влиянию кризиса уже было сказано выше. Важное отличие от прежних периодов заключается в том, что иностранные инвесторы сегодня запрашивают меньшую премию за риск по задолженности этих небольших и менее богатых европейских стран, чем стран Западной Европы. Так, к примеру, на рубеже 2011–2012 гг. премия за страновой риск Польши (31-е место в рейтинге самых рискованных для вложений стран, из 75 стран) и России (37-е место) была ниже, чем Бельгии (30-е место) и Италии (16-е место), Словакии (50-е место), Эстонии (55-е место), Чехии (56-е место) – ниже, чем Франции (47-е место)⁴⁷. Болгария, Румыния и Хорватия, по оценкам рейтинговых агентств, менее рискованны для размещения иностранных вложений, нежели Испания, Греция. Эти факты, безусловно, привлекают иностранные инвестиции в страны ЦВЕ.

Важной специфической чертой функционирования банковских систем стран ЦВЕ, в первую очередь членов ЕС, является значительное участие иностранного капитала в структуре собственности и источниках финансирования. Около 80% рынка этих стран занимают банки, в которых иностранные организации владеют более 25% капитала и являются крупнейшими акционерами. В то же время такие банки не всегда полагаются на иностранное финансирование⁴⁸. Например, в Чехии преобладают банки с иностранным капиталом, но их операции финансируются из местных источников, главным образом, путём приёма депозитов. Эти банки менее уязвимы при неожиданном прекращении внешнего финансирования, поступающего от материнской компании.

Банковская экспансия осуществляется не только в направлении стран ЦВЕ. В свою очередь некоторые банки этого региона стремятся развивать банковскую деятельность за пределами национальных границ, хотя текущий финансовый кризис и накладывает на эти процессы весьма жесткие ограничения.

⁴⁷ Рейтинг премий по страновому риску различных стран мира. Сентябрь 2011 г., <http://verlorenegeneration.de/landerisiken-im-uberblick/>.

⁴⁸ По данным портала www.webeconomy.ru.

При этом наилучшие перспективы в развёртывании такой экспансии имеют наиболее надёжные банки стран ЦВЕ, являющиеся членами ЕС, (прежде всего кредитные организации Чехии и Польши), а также крупнейшие банки России. Перечень таких банков представлен нижеследующей таблице.

Таблица 1
Наиболее надёжные банки стран с развивающейся экономикой в регионе ЦВЕ (по версии журнала Global Finance)⁴⁹

	<i>Наименование банковской структуры</i>	<i>Страна происхождения</i>
1	Česká spořitelna	Чешская республика
2	Komerční banka	Чешская республика
3	Powszechna Kasa Oszczednosci Bank Polski	Польша
4	Bank Pekao	Польша
5	ING Bank Śląski	Польша
6	BRE Bank	Польша
7	Vnesheconombank	Россия
8	Bank Handlowy w Warszawie	Польша
9	Sberbank	Россия
10	Bank Zachodni WBK	Польша
11	VTB Bank	Россия

Из перечисленных банков ни один не принадлежит региону Прибалтики, бывших республик Югославии или стран СНГ, за исключением России. Именно среди этих банков, как представляется автору, следует искать те, кто в будущем способен к активной экспансии за рубеж или уже осуществляет такую экспансию.

Однако при этом стоит заметить, что примерно половина банков Чехии и Польши из представленного списка является составной частью глобальных банков. К ним относятся, например, Erste, Societe Generale, ING и др. Иными словами, их надёжность во многом определяется не собственными успехами на ниве предоставления банковских услуг, а тем обстоятельством, что они являются частью системы транснациональных банков-гигантов Европы.

Внедрение в ЦВЕ глобальных банков является проявлением общей ориентации указанных банков на захват развивающихся

⁴⁹ Официальный рейтинг портала Global Finance, <http://www.gfmag.com/tools/best-banks/12791-worlds-safest-emerging-markets-banks-in-central-and-eastern-europe-2013.html#axzz2nSzeFaFo>.

ся рынков. Причём по некоторым данным, доля операций, ориентированных на развивающиеся рынки Европы, у европейских и североамериканских ТНБ варьируется от 20 до 45% и более.

Важнейшей современной тенденцией является некоторое сокращение экспансии иностранного банковского капитала в странах ЦВЕ. Снижается его банковское финансирование в связи с финансово-экономическим кризисом и ухудшением финансового положения новых стран, вошедших в зону евро. В 2011 г. иностранные банки сократили финансирование стран Центральной, Восточной и Юго-Восточной Европы на 6,5%. В частности, в августе 2013 г. банк Raiffeisen заявил, что «намерен сконцентрировать усилия на развитии бизнеса прежде всего в шести странах: России, Польше, Чехии, Словакии, Румынии и Австрии»⁵⁰. Что же касается других стран, то там присутствие банка планируется ограничить, а в некоторых странах – свернуть бизнес (скорее всего, это произойдёт в Словении и Венгрии).

Что касается экспансии банков ЦВЕ за рамки национальных хозяйств, то эта тенденция пока слабо выражена. Среди немногочисленных примеров выхода на транснациональные рынки можно назвать деятельность венгерского OTP Bank, который является кредитным институтом регионального значения, присутствующим в 8 странах ЦВЕ, и чешского Home Credit Group, действующего в 5 странах ЦВЕ и 5 странах Азии (большинство капитала принадлежит самому богатому гражданину Чешской республики Петеру Келлнеру).

Более значительные результаты показывают банки стран Содружества Независимых Государств. Здесь ряд структур имеют определённые успехи в продвижении своей деятельности за рамки национальных территорий.

Банки стран постсоветского пространства являются активными инвесторами прежде всего в региональном масштабе, то есть значительное количество кредитных организаций является банковскими структурами, осуществляющими свою деятельность в двух и более странах СНГ. Таковых в последние годы

⁵⁰ Оверченко М. Raiffeisenbank сократит экспансию в странах Центральной и Восточной Европы. Ведомости, 05.08.2013.

насчитывается более 30 единиц⁵¹.

Среди 7 стран, имеющих крупнейшие банки на постсоветском пространстве, особо выделяются успехами на ниве зарубежной экспансии банки России, Украины, Казахстана, Беларуси. Первые 9 банков СНГ по размеру активов зарегистрированы в России. Крупнейшими банками России и СНГ являются: Сбербанк России, Банк ВТБ, Газпромбанк и Россельхозбанк (см. табл. 2). Активы только Сбербанка России в 1,5 раза больше суммарных активов всех 34 нероссийских банков, представленных в рейтинге. Помимо этого, многие крупные российские банки имеют дочерние банки на территории ближнего зарубежья, в свою очередь также вошедшие в рейтинг: например, таковыми являются несколько иностранных «дочек» Сбербанка, ВТБ и Альфа-Банка: Сбербанк России (Украина), Сбербанк (Казахстан), Сбербанк (Белоруссия), ВТБ Банк (Украина) и Альфа-Банк (Украина).

Таблица 2
Крупнейшие банки СНГ по объёму активов 2012⁵²

Позиция	Наименование кредитной организации	Страна происхождения	Активы на 01.01.2012, млрд. долл.
1	Сбербанк России	Россия	323,62
2	Банк ВТБ	Россия	129,56
3	Газпромбанк	Россия	74,48
4	Россельхозбанк	Россия	42,99
5	Банк Москвы	Россия	37,55
13	Казкоммерцбанк	Казахстан	16,74
18	Беларусьбанк	Беларусь	12,59
35	Международный банк Азербайджана	Азербайджан	6,37
50	НБ ВЭД РУ	Узбекистан	4,39

Существенные результаты в своей зарубежной деятельности демонстрирует российский «ВТБ Капитал». Он получил премию Investment Banking Awards журнала The Banker (Великобритания) в номинации «Самый инновационный банк Центральной и Восточной Европы 2013 года»⁵³. Кроме того, в фев-

⁵¹ Абалкина А.А. Взаимное участие банков в регионе СНГ: масштабы и тенденции. Банковское дело. 2010, № 2. С. 29.

⁵² Составлено по материалам рейтинга аналитического агентства «РИА Рейтинг» «100 крупнейших банков СНГ-2012», http://riarating.ru/banks_study/20120713/610244791.html.

⁵³ ВТБ Капитал назван «Самым инновационным банком Центральной и Во-

рале «ВТБ Капитал» получил награду World's Best Investment Banks журнала Global Finance как «Лучший инвестиционный банк в Центральной и Восточной Европе». Следует отметить, что данные финансовые издания под регионом ЦВЕ подразумевают 24 страны, включая как интегрированных членов ЕС, так и страны СНГ (и Косово). ВТБ имеет дочерние предприятия финансового профиля не только в странах СНГ, но и в Австрии, Анголе, Сербии, Франции, Германии, Ирландии, на Кипре и т.д., а филиалы в Китае, Индии и других странах мира. Залогом успешного расширения географии деятельности послужила продуманная стратегия привлечения средств в активы (IPO, SPO на Лондонской бирже, постепенная приватизация банка), что позволило иметь средства для финансирования вложений в инновационные продукты и успешного занятия ниш на внешних рынках.

Итак, можно сделать вывод, что банковская сфера региона в значительной мере привлекательна для иностранных инвестиций из развитых стран и прежде всего Западной Европы. В свою очередь банковские структуры, локализованные в этом регионе, начинают также постепенно переходить к политике расширения своей деятельности за рамки национальных границ. Это расширение простирается главным образом на рынки соседних стран региона ЦВЕ. Однако понемногу наиболее продвинутые местные банки начинают осваивать и более отдалённые «территории» земного шара.

*В.А. Оленченко**

ЕВРОИНТЕГРАЦИЯ: ПРИБАЛТИЙСКИЕ ОСОБЕННОСТИ

Страны, ставшие членами Евросоюза в мае 2004 г., можно разделить по географическому признаку на четыре группы: вос-

точной Европы 2013 года» по версии журнала The Banker. Bankir.ru, 04.10.2013. URL: <http://bankir.ru/novosti/s/vtb-kapital-nazvan-samym-innovatsionnym-bankom-tsentralnoi-i-vostochnoi-evropy-2013-goda-po-versii-zhurnala-the-banker-10056369/>.

* Оленченко Владимир Анатольевич, к.ю.н., старший научный сотрудник Центра европейских исследований ИМЭМО РАН.

точно-европейские (Венгрия, Польша, Словакия, Чехия); прибалтийские (Латвия, Литва, Эстония); средиземноморские (Кипр, Мальта); балканские (Словения). Приведённая группировка совпадает, что может показаться несколько неожиданным, с международным статусом перечисленных стран и их положением в мировой экономике.

Так, восточноевропейские страны вступили в ЕС в качестве государств, совершавших переход от социалистического уклада экономик к рыночным отношениям. Они и до вхождения в объединённую Европу обладали достаточно развитым народным хозяйством, уровень которого существенно не различался между ними, но был несколько отличным от других стран социалистического содружества. Приобретение членства в ЕС должно было помочь им в приведении национальных экономик в соответствие с экономическими требованиями ЕС.

Прибалтийские государства относительно недавно прошли путь трансформации от статуса отдельных республик в составе Советского Союза до обретения государственной независимости, и их экономики не обладали на мировом рынке самостоятельным значением, поскольку были глубоко интегрированы в народное хозяйство СССР. Для них вступление в ЕС выражалось в необходимости завершить установление рыночных отношений, утвердить в качестве стратегических ориентиров дальнейшего развития соответствующие политико-экономические нормы Евросоюза.

Средиземноморские страны до вступления в ЕС придерживались той же системы ценностей, что и другие западноевропейские государства. И их экономики, несмотря на небольшой масштаб, были достаточно значимы, если не в глобальном, то в региональном отношении. Для них членство в ЕС означало, главным образом, подключение к процессам евроинтеграции.

Словения, хотя до недавних пор и представляла собой часть Югославии, но культурно и исторически была тесно связана с Австрией и в силу этого не рассматривалась как чужеродный элемент Западной Европы. По причине сложившегося в Югославии разделения труда основная часть югославской промышленности концентрировалась в Словении, которая имела развитые

экономические связи с соседними странами-членами ЕС. Словения после распада Югославии стала обладательницей достаточно крупной для её масштабов экономики. В этом смысле её включение в состав ЕС было где-то формальным моментом, так как она по большинству показателей приближалась к среднему уровню развития действующих членов ЕС.

Теперь, если ретроспективно выстроить иерархию перечисленных стран накануне присоединения к Евросоюзу по критерию конкурентных преимуществ, то она видится следующим образом. Наибольшими преимуществами обладала Словения, за ней следовали средиземноморские страны, затем восточноевропейские и замыкали список прибалтийские государства. Представленное сопоставление ясно демонстрирует, что в тот период прибалтийские государства располагали наименьшими конкурентными преимуществами по сравнению со своими коллегами по процессу включения в Евросоюз. Следовательно, им предстояло пройти больший, чем остальным, путь евроинтеграции в фигуральном и реальном виде, и им требовалось больше времени на адаптацию.

Для предметного понимания стоявших перед прибалтийскими странами трудностей евроинтеграции можно оттолкнуться от рассмотрения географической направленности их внешней торговли после обретения государственной независимости в начале 1990-х гг. В этот период объём взаимной торговли между ними составлял примерно 5% от общего объёма их внешней торговли. Другими словами, промышленное и сельскохозяйственное производство в странах Балтии было ориентировано главным образом на экспорт товаров и услуг в республики СССР.

В этой связи процесс имплементации прибалтийских экономик в структуру Евросоюза проходил довольно болезненно, поскольку 95% её промышленности не имело прямых связей с этим региональным объединением. Следует также учитывать и то, что сырьё и исходные материалы прибалтийские экономики получали также из других советских республик.

Ещё одно обстоятельство заключалось в том, что прибалтийские экономики в силу сходного географического положения были однотипными, заметный доход им приносили сельско-

хозяйственная продукция и транзит советской внешней торговли (как экспортные, так и импортные товары) через порты стран Балтии. Такое разделение труда поддерживалось вполне сознательно, с целью снижения бремени союзного финансирования прибалтийских республик, являвшихся наиболее дотируемыми регионами СССР.

Судя по заявлениям прибалтийских руководителей эпохи подготовки и вступления в Евросоюз, они искренне верили, что созданные в советский период в их странах хозяйственные комплексы будут в неизменном виде встроены в экономику Евросоюза. Фактически предполагалось, что сменится финансовый донор, поставщики и потребители, а макроэкономические показатели соответственно увеличатся многократно, так как уровень цен в Евросоюзе был значительно выше, чем цены в Советском Союзе. В этом смысле, образно говоря, и евроактивисты и население в странах Балтии представляли себе, что членство в Евросоюзе станет для них подобно участию в СССР, но в западном исполнении. Предполагалось, что и отношение к ним останется прежним – как к капризным, но любимым и талантливым детям.

Логично, что первое разочарование после вхождения в Евросоюз население и руководители прибалтийских республик пережили тогда, когда почувствовали, что со стороны структур управления ЕС осуществляется массированное побуждение к приспособлению их национальных экономик под сложившееся разделение труда в европейском пространстве. К примеру, в Латвии под давлением ЕС было практически полностью свёрнуто производство сахарной свёклы, которое имело региональное значение и приносило существенный доход. Другой пример касается Литвы, где было заметно сокращено поголовье крупного рогатого скота до уровня внутреннего потребления и соответственно производство национальных мясных продуктов, которые ранее активно экспортировались в другие советские республики. Для достижения намеченных целей Еврокомиссия помимо административных мер практиковала инструмент компенсационных выплат производителям. Суммы компенсации были значительными и на фоне отсутствия спроса на продукцию со

стороны стран-участниц ЕС они эффективно действовали на прибалтийских производителей, которые почти охотно принимали на себя обязательства остановить производство, полагая, что на вырученные деньги они смогут организовать бизнес другого профиля.

Поле интересов Еврокомиссии по преобразованию содержания прибалтийских экономик не исчерпывалось сельским хозяйством и распространилось на отрасль рыболовства. Меры ЕС здесь применялись в нескольких плоскостях: необходимость модернизации рыболовецких судов под евростандарты, что естественно было не по карману прибалтийским рыбакам; урезание квот на вылов рыбы как по их географии, так и по видам рыбы; компенсационные выплаты рыбакам, согласившимся сменить вид производственной деятельности. В результате за несколько лет после вступления стран Балтии в Евросоюз их рыболовецкий флот сократился почти вдвое, что привело к снижению производства и появлению на местном рынке продукции рыболовства из других стран. По оценке прибалтийских экспертов, радикальное уменьшение объемов отрасли рыболовства в Прибалтике состоялось в пользу сохранения и расширения рыболовства во Франции, Испании, Португалии.

Не менее драматично обстояли дела в промышленном производстве, продукция которого по изложенным выше причинам не находила спроса на пространстве ЕС. Кроме того, проблемный характер приобрели такие факторы, которые в советские времена считались само собой разумеющимися. Так, возросла стоимость сырья и исходных материалов, исчезло союзное дотирование, начался перелив квалифицированной рабочей силы, которую в Прибалтике олицетворяли в основном представители других республик, направленные туда по союзному распределению. Изменение статуса Прибалтики и распространявшаяся там русофобия побуждали специалистов производства, прибывших по назначению, покидать страны Балтии. Отмеченные процессы привели к повышению цены на промышленную продукцию, производимую на прибалтийских предприятиях, она помимо своего отличия от стандартов ЕС и роста цен становилась совершенно неконкурентоспособной, и предприятия закрыва-

лись или менялся их профиль. Такой судьбе последовали, к примеру, известный в СССР завод ВЭФ в Латвии, телевизионный завод в Шяуляе (Литва), металлургический завод в Эстонии.

Шумно и масштабно происходило изменение топливно-энергетического комплекса Прибалтики. В политический оборот был введён лозунг необходимости освободить страны Балтии от энергетической зависимости от России, который оказался востребованным и за прибалтийскими пределами, то есть на всём пространстве ЕС. Трудно найти объяснения тому, почему этот лозунг не был своевременно подвергнут объективному анализу и почему не вызвал должной реакции со стороны России. Дело в том, что производство электроэнергии в странах Балтии довольно сложно считать зависимым от России.

Так, в Латвии её основным источником служили гидроэлектростанции, действующие в том числе на Даугаве, к природной энергии которой Россия не имеет никакого отношения. В Эстонии снабжение электроэнергией традиционно осуществляется за счёт тепловых электростанций, использующих в качестве сырья местные залежи сланца. В Литве, помимо тепловых и гидроэлектростанций местного значения, действовала Игналинская АЭС, имевшая региональный статус и направлявшая 70% производимой электроэнергии на экспорт. Природный же газ, традиционно импортируемый из России, частично обслуживал промышленные нужды, то есть поддерживал местное производство, а в своей большей части (60%) служил средством отопления в бытовом и коммунальном хозяйствах.

Российская индифферентность, своего рода терпимость, по мнению автора, привела к тому, что лозунг освобождения от энергозависимости трансформировался в передел рынка природного газа в Европе, который получил известность как Третий энергопакет ЕС и который позволил профильным компаниям стран-участниц Евросоюза выйти на рынок природного газа в качестве полноправных с Газпромом участников, несмотря на то, что они не располагают запасами этого сырья.

Итог преобразовательной деятельности Евросоюза на прибалтийском рынке выразился и в появлении заметной избыточной массы людей, которые не находили применения своим спо-

собностям в своих странах и выбирали путь трудовой эмиграции. На данный момент её показатели по Прибалтике колеблются на уровне 13-19%, то есть речь идёт от десятой до двадцатой доли статистического населения. Точными цифрами прибалтийская статистика затрудняется оперировать, так как выехавший из страны местный житель может быть квалифицирован эмигрантом, если таковым он себя заявит при пересечении национальной границы. В этой связи наблюдается довольно широкий разброс показателей, характеризующих объём эмиграции. Соответственно проправительственные сторонники стараются её уменьшить, а оппозиция увеличить. К примеру, в Литве этот разброс начинается от 300 тыс. и завершается 700 тысячами.

Нельзя не отметить, что подготовка к вступлению в члены Евросоюза сочеталась в Прибалтике с политикой дискриминации русскоязычного населения, исконно проживавшего в данном регионе. Большинство прибалтийских экспертов и политиков склонны придавать этому значение своего рода мести за обиды, якобы нанесённые Советским Союзом прибалтийскому коренному населению. Этот тезис опровергают отдельные немецкие исследователи, которые утверждают, что дискриминация российского населения в Прибалтике была мотивирована стремлением исключить русскоязычное население из процесса приватизации недвижимости, промышленности и сельского хозяйства. Как уже говорилось, костяк квалифицированных кадров в странах Балтии на момент обретения ими государственной независимости составляли русскоязычные специалисты. Следовательно, признание их полноценными гражданами стран Балтии означало бы предоставление им в полном объёме прав на приватизацию недвижимости и активов, а поскольку они же и олицетворяли управление этими активами, то вполне очевидно, что они и стали бы их собственниками.

Еврокомиссия оставила без внимания вопрос дискриминации русскоязычного населения при удовлетворении заявки стран Прибалтики на членство в Евросоюзе. В дальнейшем Еврокомиссия и другие управляющие органы Евросоюза старались обходить вопрос о дискриминации русскоязычного населения в документах ЕС, в публичных заявлениях и в диалоге с

Россией. Их мотивация может иметь объяснение такого рода. Если Еврокомиссия признаёт дискриминационное поведение прибалтийских властей, то понадобятся объяснения, почему она не сделала это раньше. Кроме того, ужесточение позиции Еврокомиссии по отношению к Прибалтике может охладить антироссийские эмоции прибалтийских политиков. Главная же причина – признание факта дискриминации может вызвать обращение русскоязычных жителей стран Балтии, обделённых в ходе приватизации, направленное на восстановление их имущественных прав и требование компенсации, которая с учётом времени, истекшего с момента приватизации, и роста цен может составить значительные суммы и породить имущественные споры о недвижимости и производственных активах. Примером, который заставляет так думать, является разбирательство претензий еврейской общины стран Балтии, подавляющее большинство членов которой были физически истреблены местными антисемитами во время Второй мировой войны. Эти претензии направлены на восстановление прав на имущество, изъятое у еврейского населения в ходе экзекуций Второй мировой войны.

Деиндустриализация прибалтийских стран в ходе евроинтеграции и в целом принципиальное изменение содержания прибалтийских экономик, а также сопровождавшие эту трансформацию трудовая эмиграция, изменение возрастной структуры населения (эмигрировали более молодые, оставались пожилые) создавали благоприятный фон для кредитной деятельности иностранных банков в Прибалтике. Дефицит доходов и, главное, отсутствие перспектив их появления подталкивали людей к получению займов для решения насущных житейских вопросов, прежде всего, связанных с жильём.

К этому времени на прибалтийском финансовом рынке обустроились на господствующих позициях североевропейские банки, главным образом, шведские и финляндские. Они в достаточно сжатые сроки осуществили экспансию в Прибалтике путём поглощения действовавших там национальных кредитных учреждений и мелких иностранных банков. После официального оформления членства стран Балтии в Евросоюзе, состоявшегося 1 мая 2004 г., североевропейские банки начали масштабную

и агрессивную кампанию по кредитованию местного населения и малого национального бизнеса, сделав упор на ипотеку. Кредиты предоставлялись на продолжительный период времени, достигавший иногда до 40 лет, и под очень низкие проценты, которые в отдельных случаях составляли 2% годовых.

Сочетание отмеченных стимулов спроса на кредиты и «льготные» условия их предоставления вызвали кредитный бум в Прибалтике, который не мог не найти своего выражения в местных ВВП. Операции по оформлению кредитов и затем их направление в строительство жилых и офисных зданий обусловили высокий процент роста прибалтийских ВВП. Так, в период 2004–2008 гг. прирост ВВП в Прибалтике достигал 7-8% в год, что пропагандировалось как успех членства стран Балтии в Евросоюзе в противовес их недавнему «прозябанию» в составе СССР. В действительности, речь шла о проценте роста доходов североευропейских банков. Тем не менее, в среде европейского и российского экспертного сообществ страны Балтии на какое-то время обрели образ успешных экономик, под которыми подразумевалось с одной стороны доказательство эффективности Евросоюза, с другой – умелое использование в Прибалтике преимуществ рыночной системы хозяйствования.

Этот миф не выдержал соприкосновения с глобальным кризисом 2008–2009 гг., когда прибалтийские экономики буквально обвалились. Так, к примеру, в Латвии спад составил 25%, то есть объём её экономики сократился на $\frac{1}{4}$. Тяготы выхода из кризиса были возложены на прибалтийское население, в частности, подвергнуты секвестированию социальные статьи прибалтийских бюджетов и сокращена зарплата в госаппарате на 40%.

Одновременно иностранный капитал предпринял меры по сохранению в целостности своих активов в Прибалтике. Прежде всего, обеспокоился североευропейский финансовый капитал, тревоги которого были связаны с призывами национального бизнеса произвести девальвацию местных валют и тем самым уменьшить бремя кризиса, стимулировать экспорт и соответственно приток доходов в прибалтийские страны. Для североευропейского капитала возможная девальвация местных валют привела бы к обесценению суммы долга, предоставленного ими

прибалтийским домохозяйствам. Поскольку фондирование северо-европейских банков в Прибалтике проводилось за счёт материнских банков в Швеции и Финляндии, а предоставлялись кредиты в странах Балтии в местных валютах, то девальвация сумм кредитов по отношению к суммам фондирования означала бы уменьшение сумм фондирования на процент девальвации.

Для нейтрализации подобного сценария в спешном порядке был введён в обращение евро в Эстонии, что состоялось 1 января 2009 г., то есть в разгар глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009, когда ещё не были ясны полностью его перспективы. В текущем году (с 01.01.2014 г.) членом зоны евро стала Латвия. Теперь на введение евро претендует Литва, которая ставит цель приобрести членство в зоне евро с 1 января 2015 г. Складывающаяся очередность замены местных валют евро в странах Балтии имеет своё финансовое обоснование. Подходящим критерием видится зависимость прибалтийских экономик от иностранного капитала: в Эстонии она больше 80%, в Латвии – выше 70%, а в Литве её уровень превышает 60%. Речь идёт о соотношении между северо-европейским и национальным капиталами в финансовой сфере.

В посткризисный период помимо социальных издержек, выразившихся, в частности, в том, что значительная часть прибалтийского населения оказалась за чертой бедности (данные Евростата), в странах Балтии стремительно пошел процесс общественного размежевания по вопросу отношения к Евросоюзу. Появилась и растёт в геометрической прогрессии прослойка евроскептиков, что является для прибалтийских республик новым качественным моментом, так как ранее евроскептицизм приравнивался почти к государственной крамоле. Масштабы распространения евроскептицизма демонстрируют отношение прибалтийских властей к возможности проведения референдума о целесообразности введения евро. Так, в Латвии, несмотря на многочисленные обращения населения, власти отказали в проведении референдума о введении евро. В Литве местное правительство также предупредило население о том, что предложения о референдуме по введению евро рассматриваться не будут.

Примечательно, что в региональном измерении вопрос о

введении евро неоднозначен. Так, восточноевропейские страны (Венгрия, Польша, Чехия), являющиеся ближайшими соседями прибалтийских республик и вступившие вместе с ним в члены Евросоюза, решили пока воздержаться от подачи заявок в Еврокомиссию о приёме их в члены зоны евро. Различие между восточноевропейскими и прибалтийскими странами в этом вопросе видится в том, что первые ссылаются на негативное восприятие своим населением последствий глобального кризиса 2008–2009 гг. и кризиса в зоне евро и этим мотивируют свою сдержанность к евро. Вторые, несмотря на то, что прибалтийское население высказывает настроения, аналогичные восточноевропейским, считают возможным игнорировать общественное мнение своих стран.

Развеялся также миф о якобы высоком потенциале человеческого капитала в странах Балтии. Международные организации, специализирующиеся на теме человеческого капитала, в 2000-х гг. позиционировали прибалтийские республики в мировом рейтинге на 30-х местах, неизменно отмечая каждый год прирост этого капитала, в то время как России отводилось место ближе к 70-му. Однако, заявленный виртуальный потенциал человеческого капитала не нашёл никакого проявления ни в сопротивлении экономическому кризису 2008–2009 гг., ни в принятии мер посткризисного восстановления: прибалтийские республики всё ещё не достигли своего предкризисного уровня.

В этом разрезе, не говоря о дефиците в Прибалтике управленческого опыта на уровне бизнес-объектов, ощущался серьёзный дефицит опыта государственного управления, прежде всего, в части отстаивания национальных интересов, которые в конечном итоге обеспечивают государственное благосостояние и процветание страны.

Положение усугублялось и тем, что прибалтийские руководители при столь неблагоприятном экономическом положении, тем не менее, проявляли завышенные внешнеполитические амбиции, претендуя на заглавные роли в региональных и континентальных процессах. В результате сложился феномен, который можно было бы назвать прибалтийским, представляющим собой сочетание небольших и вялых экономик с непомерными

политическими амбициями.

Парадокс видится в том, что выдвигаемые прибалтийскими деятелями внешнеполитические претензии не способны ни в какой мере привести к улучшению экономического положения их стран. Дело в том, что прибалтийские амбиции концентрируются на создании препятствий региональной и международной деятельности России, но не на улучшении социально-экономического положения в своих странах.

Резюмируя изложенное, можно констатировать, что евроинтеграция прибалтийских стран характеризуется рядом особенностей, отличающих её от интеграции в объединённую Европу других государств. Они оказались наименее готовыми к предложенным условиям и темпам евроинтеграции. Введение евро в двух из трёх прибалтийских республик (Эстония – 1 января 2009 г. и Латвия – 1 января 2014 г.) стало закреплением доминирования иностранного капитала в национальных экономиках. Членство в ЕС не сыграло для прибалтийских экономик роль амортизатора, и они пережили серьёзный спад. К примеру, в Латвии он оценивается на уровне 25%. По заключению Еврокомиссии странам Балтии понадобятся ещё 3-4 года для восстановления экономик до предкризисного состояния, а значит реальное оживление следует ожидать лишь к 2020 г. Деиндустриализация прибалтийских экономик привела к масштабной эмиграции трудоспособного населения, которая в среднем по Прибалтике исчисляется на уровне 12-15%. Если к этому добавить безработицу в странах Балтии, которая в усреднённом виде находится в пределах 9-12%, то получается, что из процесса производства материальных благ и услуг исключена примерно треть прибалтийских трудовых ресурсов. При вступлении стран Балтии в Евросоюз они сами и окружающие страны были склонны рассматривать их как региональное целое. Спустя десятилетие после начала интеграции наблюдается нарастающее центробежное расхождение их тактических целей.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО СТРАН ЦВЕ ПОСЛЕ ПРИСОЕДИНЕНИЯ К ЕВРОПЕЙСКОМУ СОЮЗУ

Как мы знаем, в 2004 г. к Евросоюзу, включающему 15 стран старой Европы, присоединились ещё десять стран. В основном, это были страны Центральной и Восточной Европы: Венгрия, Польша, Словения, Словакия, Чехия, Латвия, Литва, Эстония. В Евросоюз вошли также страны Южной Европы – Кипр и Мальта. В 2007 г. в ЕС вступили Болгария и Румыния, а в июне 2013 года – Хорватия.

Все перечисленные страны перед вступлением в ЕС имели разный уровень развития сельского хозяйства и получили разный уровень финансовой поддержки со стороны ЕС для осуществления подготовительных мероприятий. Наибольший объём денежных средств из бюджета ЕС получила в этот период Польша.

Несколько слов о прибалтийских государствах – Латвии, Литве, Эстонии. На их сельское хозяйство вступление в Евросоюз оказало, скорее, негативное влияние. До вступления в ЕС Латвия производила свекловичный сахар, молоко и мясо, развивала рыболовство. Сегодня производство сахара ликвидировано как отрасль: при вступлении в ЕС Латвия лишилась всех своих сахарных заводов, их было немного – три, но они полностью обеспечивали внутренний рынок. Значительная часть рыболовецких судов распилена на металлолом, немногим оставшимся спущены строгие квоты вылова, а квоты производства молока соответствуют количеству, которое ранее в Латвии выпускал один молочный комбинат районного масштаба.

Как известно, Евросоюз является крупнейшим производителем свекловичного сахара. Ещё до вступления стран Центральной и Восточной Европы в объединение, производство сахара в ЕС всегда было достаточным, а после их присоединения стало существенно избыточным. Свеклосахарное производство в ЕС

* Шеламова Надежда Андреевна, к.б.н., зав. сектором Центра информации ВНИИЭСХ.

регулируется организацией, известной как организация общего рынка сахарной отрасли. Организации общих рынков (Common Market Organization) существуют для 26 продуктов или групп продуктов и охватывают 90% общего производства сельскохозяйственной продукции. Такие организации, как и гарантированные общие цены, являются главными механизмами Единой сельскохозяйственной политики (ЕСХП) Евросоюза.

В 2006 г. организация общего рынка сахара начала кардинальную реформу сахарной отрасли в связи с перепроизводством, что привело к её значительному сокращению в ЕС. Цель реформы – оставить в отрасли только тех производителей, которые, по мнению Брюсселя, способны выдержать международную конкуренцию без существенных государственных субсидий. Благодаря высоким субсидиям и гарантированным закупочным ценам в соответствии с правилами, регулирующими производство сахара в ЕС, и которые фактически не менялись с 1960-х годов, внутренние цены на сахар в Евросоюзе примерно в три раза выше мировых. Таким образом, ещё одной задачей реформы было сокращение закупочных цен на сахар на 36%.

До реформы более чем 300 тыс. фермеров в ЕС выращивали сахарную свёклу на средней площади хозяйства около 7 га. В настоящее время около 170 тыс. фермеров выращивают сахарную свёклу на средней площади хозяйства около 9 га. После реформы было полностью прекращено производство сахарной свёклы в 5 странах ЕС – это Латвия, Болгария, Ирландия, Португалия и Словения. К 2009 г. практически на 60% сократилось число действующих заводов (из 236 действующих заводов в 1990 г., на данный момент работает 106), в результате на 69% сократилось численность работников в этом секторе. Процесс реструктуризации был радикальным. В период с 2000 по 2005 г. было закрыто 68 заводов, в среднем 11 в год. Между 2006 и 2008 гг. ещё 83 завода были закрыты (почти 28 в год!). В то же время, средний размер заводов в странах Западной Европы (ЕС-15), которые составляли около 85% общего свёклосохарного производства в ЕС по состоянию на 2009 г., продолжал увеличиваться.

По мнению латвийских фермеров, страну наводнили импорт-

ные продукты питания, причём не самого лучшего качества, вытеснив в значительной степени товары внутреннего производства. Евросоюз диктует, какие овощи и фрукты следует ввозить и их количество, а также цены на некоторые из них: например, бананы можно покупать только в рамках спущенных Брюсселем квот и только по жёстким ценам ЕС, т.е. довольно дорого.

Внутреннее производство должно чётко соответствовать европейским стандартам, которые довольно жёстки: диктуется буквально размер и форма той или иной сельскохозяйственной продукции, которая должна поставляться в торговую сеть. Всё это негативно отражается на местном производстве.

В такой же ситуации оказалась и **Литва**. При вступлении в ЕС страна, производящая значительные объёмы молока, должна была учитывать очень высокие требования к качеству молочных продуктов, под которые достаточно сложно было адаптироваться местным фермерам. По европейским стандартам молоко не сортируют, как это было в СССР, а разделяют на категории: «соответствующее для закупки» и «не подходящее для закупки». В соответствии с первой категорией молоко берут на переработку, а по второй категории – нет. Для повышения качества молока нужна модернизация производства, однако это могут себе позволить только крупные хозяйства, а мелкие хозяйства и большинство средних не имеют для этого необходимых средств. В итоге в Литве мелкие хозяйства перестали держать коров, общее поголовье в стране сократилось за период пребывания в ЕС в 4 раза.

Уничтожению скота способствовали и субсидии из фондов ЕС, выдаваемые фермерам за прекращение производства молока, поскольку можно производить только определённое квотированное количество молока, чтобы не было перепроизводства, которое могло бы привести к снижению цен на молоко.

Примерно по такому же сценарию реформировалось и молочное животноводство в **Эстонии**, где поголовье скота уменьшилось по сравнению с девяностыми годами в 5 раз. Сейчас в Эстонии идёт переориентирование сельского хозяйства на производство биотоплива.

Во всех прибалтийских странах пострадала и рыбная про-

мышленность. ЕС устанавливает квоты на вылов рыбы или так называемые нормы солидарности на использование европейских водных ресурсов, что приводит к закрытию перерабатывающих заводов и сокращению рыболовецкого флота.

Таким образом, можно заключить, что присоединение к Евросоюзу оказало, в целом, довольно негативное влияние на сельское хозяйство прибалтийских стран.

Вступление в Евросоюз **Венгрии** сулило стране большую выгоду, но на деле принесло крупные убытки. По словам венгерских фермеров, с тех пор как страна стала членом ЕС, их прибыли значительно сократились, так как внутренний рынок оказался наводнен более дешёвой импортной продукцией. В Венгрии одной из основных сельскохозяйственных отраслей было свиноводство. После вступления страны в ЕС начало сокращаться производство собственной свинины из-за поступления в страну более дешёвого мяса из Дании и Нидерландов. В качестве экспортёров часто выступали транснациональные компании, в которых производство свинины обходилось гораздо дешевле, чем в Венгрии. По словам венгерских фермеров, корма в стране, а это в основном кукуруза и другие зерновые, стоили дороже, чем у импортных производителей, соответственно и стоимость свинины, произведённой в стране, была выше, что отразилось на спросе на свинину местного производства. Кроме того, в производстве необходимо строго соблюдать экологические правила и положения, установленные Евросоюзом, что также не всегда получалось. В результате экономические показатели в отрасли заметно снизились, а такая отрасль как производство сахара и вовсе обанкротилась.

Венгры очень надеялись, что после вступления в ЕС они заполнят европейские рынки одним из самых главных своих сельхозпродуктов – мёдом, на котором надеялись неплохо заработать. Однако этого не случилось. В рамках программы по стабилизации цен на продукты пчеловодства, Еврокомиссия сняла ограничения на закупку мёда в Китае и других странах, не являющихся членами ЕС, вследствие чего объём экспорта венгерского мёда в Евросоюз снизился на 50%. Закупочные цены на мёд в Венгрии упали почти в два раза (с 5 до 2,7 евро за 1 кг), в ре-

зультате пчеловоды не могут компенсировать даже свои производственные издержки.

В результате того, что на внутренний рынок Венгрии после её вступления в ЕС хлынул поток более дешёвой сельскохозяйственной продукции, резко упали цены на венгерское молоко, мясо птицы и крупного рогатого скота. Десятки тысяч фермеров практически обанкротились.

Ситуация ухудшилась настолько, что в определённый момент правительство Венгрии вынуждено было принять меры, одной из которых стало введение моратория на покупку земель сельскохозяйственного назначения иностранными гражданами. В Венгрии опасаются, что транснациональные компании скупают значительные площади, что приведёт к вытеснению местного производства. Срок действия моратория истекает в 2014 г.

В 2007 г. в Евросоюз вошли **Болгария и Румыния**.

Болгария располагает плодородными почвами и подходящим климатом для выращивания овощей и фруктов, имеет давние традиции в этой сфере и особенные местные сорта. Однако, вступив в ЕС и выйдя на свободный европейский рынок, она оказалась в довольно невыгодном положении, так как не имела возможности поддерживать внутреннее производство из-за отсутствия необходимых средств, высокой конкуренции, а главное – квот на производство. Значительно сократились площади под овощами: в 1990 г. овощные культуры возделывались на 170 тыс. га, а в 2008 г. – только на 70 тыс. га. То же можно сказать и о выращивании фруктовых культур: 112 тыс. га сократились до 37 тыс. га, т.е. более чем в три раза. Производство овощей сократилось к настоящему времени на 60%, а фруктов – в 10 раз. Из крупного экспортёра Болгария превратилась в импортёра данной продукции. Внутреннее производство не покрывает и половины спроса на внутреннем рынке. По данным Института аграрной экономики Болгарии, импортируется на текущий момент 43% помидор, 52% перца, 70% лука, вырос импорт и другой овощной продукции. Такое положение в определённой степени связано также с тем, что производство овощей и фруктов – это, по нормам ЕС, наименее субсидируемый сектор сельского хозяйства. Для сравнения: доля субсидий на гектар пше-

ницы составляет 20,5% от затрат, а томатов – только 1,5%, яблок – 4,5%.

Такой незначительный объём субсидий на этот традиционный сектор экономики страны серьёзно отразился на её благополучии. По причине маленьких субсидий многие производители переориентируются на производство зерна, которое пойдёт, в основном на кормовые цели и производство биотоплива. В связи с этим вызывает раздражение местных овощеводов и садоводов тот факт, что довольно значительные средства были потрачены на закупку тракторов и комбайнов, и практически ничего не было потрачено на теплицы и овощеводческую технику. Изменения в этом вопросе могут быть только после 2014 г., когда будут введены новые правила Единой сельскохозяйственной политики.

Кроме того, принятый в Евросоюзе способ субсидирования посредством прямых выплат на единицу обрабатываемой площади в большей степени благоприятно повлиял на рынок земли, чем на деятельность занятых непосредственно в сельском хозяйстве. После 2007 г. в стране наблюдалось бурное развитие крупных хозяйств, к 2010 г. средний размер хозяйств составил 672 га. Наиболее крупные хозяйства сконцентрированы преимущественно на Дунайской равнине – житнице Болгарии. Система субсидирования на единицу площади привела к серьёзному искажению поддержки сельского хозяйства. Владельцы крупнейших сельскохозяйственных земель довольно быстро превратились в миллионеров, поскольку получили львиную долю субсидий из европейского бюджета, выращивая зерновые, тогда как мелкие и средние фермерские хозяйства, занимающиеся овощеводством, садоводством, животноводством развиваются неэффективно из-за недостаточного финансирования.

В Румынии сельским хозяйством занимается треть населения страны. После вступления в ЕС оно с каждым годом теряет свои позиции. Местные производители считают, что виной всему – несправедливая Единая сельскохозяйственная политика ЕС, её двойные стандарты. Для старых членов ЕС создаются практически парниковые условия: искусственно поддерживаются высокие цены на агропродовольственную продукцию внутри

ЕС, запрещение покупать её за пределами Европы, выделение фермерам высоких субсидий. В новых членах ЕС субсидии значительно ниже. Формально претендовать на субсидии могут лишь хозяйства с передовыми экологически безопасными технологиями, соответствующими жёстким директивам ЕС, определяющим самым детальным образом все ступени производства – от допустимого содержания удобрений до размера плодов. В Румынии же большая часть аграриев – мелкие фермеры, ведущие полунатуральное хозяйство.

Наибольший урон от несоответствия стандартам понесло животноводство. С 2007 по 2013 гг. поголовье крупного рогатого скота сократилось с 2,8 млн голов до 2 млн, т.е. на 800 тыс. голов. Навязанные Евросоюзом условия субсидирования на уровне 30% от среднего по ЕС вместе с административными запретами уничтожили производство сельхозпродукции в домашних хозяйствах, заставили многих владельцев земельных наделов продать свои участки иностранным гражданам. Кроме того, по настоянию европейских чиновников, в Румынии была признана законной процедура возвращения зданий и земельных участков бывшим владельцам. Большая часть отчуждённых посредством таких процедур земель остаются необработанными, так как большинство новых владельцев ждут роста цен на землю, чтобы выгодно её продать.

Производительность сельского хозяйства упала также в значительной степени из-за износа ирригационных систем. В начале 1990-х гг. из 9,5 млн га пахотных земель 3 млн. орошались. В Румынии было 10 тыс. км каналов и 3 тыс. км акведуков к 2005 г. До 2010 г треть денежных средств, предназначенных на орошение в хозяйствах, выдавалась государством. В 2010 г. по настоянию Еврокомиссии субвенции на ирригацию были отменены. Из-за жестокой засухи 2012 г. румынские производители в условиях отсутствия адекватных тарифов на воду смогли снабдить водой только 120 тыс. га, вследствие чего погибло $\frac{2}{3}$ урожая кукурузы, половина урожая подсолнечника и т.д.

Лига Ассоциаций сельхозпроизводителей Румынии с горечью констатирует, что ежегодно значительно сокращается количество местных фермеров. Начиная с 2007 г., практически

75% продовольственной продукции в стране импортируется.

Справедливости ради, следует отметить, что не во всех новых членах ЕС ситуация с сельским хозяйством такова. Например, в Польше дела обстоят гораздо лучше. Как уже отмечалось, на подготовительном этапе перед вступлением в ЕС эта страна получила больше других государств финансовых средств по программам Евросоюза, иностранные инвестиции в экономику страны в период с 2000 по 2004 г. составили 48 млрд. евро. С 2008 г. Польша получила из бюджета Евросоюза ещё более 38 млрд евро, большую часть этих средств она должна была направить на поддержание сельского хозяйства и инфраструктуры. Это позволило стране ускорить процесс реструктуризации и модернизации аграрного сектора. С 2003 г. по настоящее время средняя прибыль работников сельскохозяйственной отрасли выросла на 60-70%.

Однако в целом, можно заключить, что сельское хозяйство ряда стран Центральной и Восточной Европы в значительной степени пострадало после их присоединения к ЕС. Отмечается снижение объёмов производства вследствие: 1) введения квот на большую часть сельскохозяйственной продукции; 2) введения жёстких стандартов на условия производства и качество производимой продукции. Кроме того, по правилам ЕС государство не имеет права поддерживать отдельно взятого производителя в его начинаниях по реорганизации производства, оно может помочь предприятиям только в случае их участия в программах, одобренных Еврокомиссией – это программы защиты природы, инновационного развития и ликвидации производства.

В итоге, как показала практика, в некоторых странах Центральной и Восточной Европы наблюдалось сокращение в несколько раз поголовья сельскохозяйственных животных, вырубка садов и виноградников, сокращение объёмов производства овощей, банкротство фермеров и закрытие предприятий, вытеснение местных производителей с внутреннего рынка и резкое увеличение притока импортной продукции. Неравномерное распределение субсидий между новыми и старыми членами ЕС вызывает недовольство фермеров стран ЦВЕ и не способствует развитию их сельского хозяйства.

ПЕРСПЕКТИВЫ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА УКРАИНЫ В СЛУЧАЕ ФОРМИРОВАНИЯ ЗОНЫ СВОБОДНОЙ ТОРГОВЛИ С ЕС

Проблемы позиционирования хозяйственного комплекса Украины в условиях нарастающих процессов интеграции в Европе являются предметом оживлённых дискуссий. Особо обсуждаемой является проблема перспектив украинской экономики в связи с возможным созданием Зоны свободной торговли с Европейским союзом.

Фундаментальной целью соглашения о ЗСТ провозглашён рост торговли и инвестиционных потоков между ЕС и Украиной путём либерализации торговли и гармонизации регуляторной среды.

Между тем, реализация возможностей и снижение угроз для отдельных отраслей будут зависеть от специфики соглашения. После вступления Украины в ВТО значительная часть украинских сельскохозяйственных товаропроизводителей и переработчиков утратили конкурентные позиции на внутреннем рынке, чему не в последнюю очередь способствовали жёсткие условия ВТО для сельского хозяйства Украины. Следует подчеркнуть, что эти условия стали известны производителям и экспертам лишь после вступления Украины в ВТО.

Характерная особенность заключается в несимметричности отношений между потенциальными партнёрами соглашения о ЗСТ в сфере сельского хозяйства.

Во-первых, высокий уровень поддержки отрасли в ЕС и низкий – на Украине обуславливают повышенные риски от установления ЗСТ именно для украинского сельского хозяйства. В 2010–2012 г. общие затраты на поддержку сельского хозяйства, сельских территорий и аграрных рынков ЕС составляли более

* Папцов Андрей Геннадьевич, д.э.н., профессор, член-корреспондент Россельхозакадемии, заместитель директора ВНИИЭСХ; Прохоренко Оксана Сергеевна, к.э.н., заместитель начальника экономического отдела Торгового представительства Российской Федерации на Украине.

55 млрд евро в среднем за год, тогда как на Украине на поддержку сельского хозяйства ежегодно выделялось чуть более 6 млрд грн.

Во-вторых, существует несимметричность в торговых режимах (в частности, в уровнях тарифной защиты сельского хозяйства). В ЕС средний «связанный» тариф на импорт продуктов сельского хозяйства составляет 15,9%, в то время как Украина при вступлении в ВТО обязалась «связать» тарифы на продукцию сельского хозяйства на уровне 11,1%. Самый высокий уровень тарифной защиты имеет рынок молока и молочных продуктов ЕС, где средний тариф составляет 64,1%, тогда как на Украине – лишь 9,8%. В ЕС, в результате применения тарифных квот, максимальные тарифы на продукцию животного происхождения превышают 200%.

ЕС поддерживает тарифные квоты на 15,1% тарифных линий сельскохозяйственных продуктов. Это – крупный рогатый скот; высококачественная говядина; мороженое мясо крупного рогатого скота; мороженая говядина для переработки; сливочное масло; твёрдые сыры; сухое обезжиренное молоко (СОМ); просо; сахарный тростник; сахар; чеснок; консервированные грибы; продукты из свинины; продукты из кур и индюков; продукты из яиц и альбумин; пшеница; ячмень; кукуруза и сорго; овес; рис; виноградный сок и виноградное сусло.

Для импорта в рамках тарифных квот применяются импортные лицензии. Такой режим устанавливает дополнительные нетарифные барьеры для украинского агропродовольственного экспорта. Украина же использует тарифную квоту лишь на сахарный тростник с импортным тарифом 50% сверх этой квоты.

Кроме того, в ЕС уровень нетарифной защиты значительно выше, чем на Украине. В частности, это касается технических барьеров в торговле, которые установлены ЕС и регулируют процедуры упаковки и маркировки, методы переработки и производства, а также характеристики конечного продукта. Анализ материалов заседаний Комитета технических барьеров в торговле ВТО в части запросов членов ВТО, касавшихся технических барьеров в торговле сельскохозяйственными товарами, показал, что 25% всех этих запросов касались технических барьеров, ус-

тановленных ЕС.

Уровень защиты рынка ЕС санитарными и фитосанитарными мерами контроля является одним из самых высоких в мире и значительно более высоким, чем на Украине. Деятельность по обеспечению безопасности продовольствия охватывает всю продовольственную цепочку – от здоровья растений и животных до маркировки пищевых продуктов и благополучия животных.

Продовольственные товары животного происхождения разрешается ввозить в ЕС только тогда, когда они происходят из одобренных учреждений в выбранных (включённых в соответствующий список) странах-экспортёрах. Импорт мяса животных, при откорме которых использовались гормоны роста, и мяса механической обработки, а также использование специальных материалов для уменьшения риска трансмиссионных губчатых энцефалопатий в ЕС запрещены. Запрещено здесь и использование антимикробных препаратов для продукции животного происхождения. Поскольку на Украине до её вступления в ВТО использование при откорме скота антибиотиков и гормонов роста запрещено не было, то со времени вступления Украины в эту организацию импорт мяса и мясопродуктов, при производстве которых гормоны роста использовались, был разрешён. Кроме того, мясо механической обвалки, состоящее из мясокостных остатков, ввозится на Украину и используется здесь как дешёвое некачественное сырьё для мясоперерабатывающей промышленности.

Усиленные требования законодательства ЕС в части максимального содержания остатков пестицидов, установленные Директивой ЕК 91/414 и Регламентом 396/05, даже жестче, чем разрешённые нормами Кодекса Алиментариус, что создаёт дополнительные нетарифные барьеры в торговле ЕС с Украиной.

В отличие от ЕС, Украина не использует и обязалась не использовать экспортные субсидии на продукцию сельского хозяйства. ЕС активно использует экспортные субсидии для продвижения продукции своих производителей на внешние рынки, а в условиях экономического кризиса возобновил экспортные субсидии на молоко и молочные продукты. Кроме того, ЕС использует специальные защитные меры (СЗМ), предусмотрен-

ные в Соглашении о сельском хозяйстве ВТО, для защиты своих производителей от роста объёмов импорта и снижения цен: 23,8% тарифных линий сельскохозяйственных товаров ЕС защищены такими мерами. Украина же, как новый член ВТО, не имеет права использовать СЗМ для защиты отечественных производителей. При любых условиях, определённых в ходе переговоров, более слабый партнёр всегда рискует больше, чем более сильный. Однако даже ЕС защищает своё сельское хозяйство в соглашениях о ЗСТ с другими странами и группами стран. Все ЗСТ, созданные между ЕС и другими странами и группами стран, имеют исключения, касающиеся именно сельского хозяйства. Это объясняется ролью этой отрасли в обеспечении продовольственной безопасности и сельского развития, а также зависимостью сельского хозяйства от природных условий. Следовательно, как показал опыт первых лет пребывания Украины в ВТО, украинские производители сельскохозяйственной продукции объективно не могут выдержать давления более развитого сельского хозяйства, которое к тому же субсидируется на значительно более высоком уровне.

Несомненными выгодами ЗСТ обернётся лишь для традиционных экспортно-ориентированных отраслей, производящих и вывозящих из Украины зерно и подсолнечное масло. Заинтересованы в создании ЗСТ и те производители пищевой промышленности, которые используют импортные составляющие, а также сельскохозяйственные производители, для которых облегчится доступ к импортной технике, семенам, средствам защиты растений и т.п. Указанные выгоды для зернового сектора намного перевешивают риски, которые всё же существуют и которые не стоит недооценивать.

Во-первых, хотя информация о переговорах не разглашается, всё же вероятно предположить, что ЕС будет отстаивать сохранение тарифных квот на импорт украинского зерна. Во-вторых, ЕС может высказывать недовольство по поводу создания государственного экспортного оператора на зерновом рынке Украины. В-третьих, наиболее вероятно, что ЕС будет настаивать на включении в текст соглашения о ЗСТ запрета на введение ограничений на экспорт зерна из Украины, что сузит воз-

возможности государственного регулирования отечественного зернового рынка с целью сохранения продовольственной безопасности государства в низкоурожайные годы. К тому же ЕС нередко прибегает к нетарифным мерам по отношению к продуктам украинского экспорта.

Риски для отраслей производства масличных культур и растительного масла значительно выше, чем для зерновой, поскольку внутреннее производство семян масличных чувствительно к снижению импортного тарифа. При вступлении Украины в ВТО для подсолнечного масла было сделано исключение относительно верхней 20%-ной границы «связанного» тарифа, и тариф на подсолнечное масло сохраняется на уровне 30%. Предметом для переговоров могут стать также дальнейшее снижение или даже отмена экспортной пошлины на семена подсолнечника и прописывание в договоре запрета на введение экспортной пошлины на семена рапса. Всё это усложнит государственное регулирование рынка с целью согласования интересов сельскохозяйственных производителей и переработчиков, а также обеспечение продовольственной безопасности страны.

Рынок сахара является одним из наиболее неустойчивых и проблемных на Украине. Проблемы отрасли и причины её упадка хорошо известны, и одна из основных – низкая урожайность сахарной свёклы. В таких условиях отмена или снижение импортной пошлины несут риск полного уничтожения отрасли, чего нельзя допускать ввиду возможных социальных последствий и соображений продовольственной безопасности государства. В свою очередь, внутреннее производство кондитерских изделий зависит от производства сахара. Хотя экспорт и импорт украинских кондитерских изделий в операциях с ЕС почти уравнялись, всё же в условиях ЗСТ будет существовать потенциал для расширения их экспорта. Что же касается рынка сахара, то в ЕС происходит реформа сахарной отрасли, и этот продукт целесообразно было бы исключить из переговоров о ЗСТ.

В отличие от рынка сахара, на рынке мёда, который имеет конкурентные преимущества на рынках стран ЕС и экспорт которого в эти страны растёт, ожидается реализация преимуществ от ЗСТ.

Риски от ЗСТ для овощей, фруктов и винограда связаны, прежде всего, с ростом в последние годы (начиная с 2005 г., когда были снижены импортные пошлины на эту продукцию) физических объёмов импорта почти по всем основным товарным позициям. Этот рынок характеризуется высокой эластичностью импорта по цене, а потому снижение или отмена таможенного тарифа вызовут дальнейшее увеличение физических объёмов импорта соответствующей продукции, что, в свою очередь, создаст риски для украинского производителя.

Однако наибольшие опасения в связи с созданием ЗСТ возникают относительно товаров мясной группы (мяса и продуктов его переработки), которые оказались наиболее чувствительными к снижению таможенных тарифов и уровню нетарифной защиты после вступления Украины в ВТО, то есть по которым объёмы импорта из стран ЕС существенно выросли в результате либерализации торговых режимов. С рынком мяса и мясных продуктов связаны основные риски от ЗСТ в силу: 1) чувствительности к снижению таможенных тарифов; 2) кризиса в отрасли (кроме птицеводства); 3) несоответствия стандартам ЕС и нехватки денежных средств на гармонизацию стандартов.

Как уже было сказано, на мясных рынках Украины и ЕС существует значительная несимметричность в объёмах государственной поддержки отрасли, в уровне тарифной защиты (в частности, в ЕС применяются тарифные квоты на большинство видов мяса и мясопродуктов), в уровне нетарифной защиты.

К числу преимуществ от ЗСТ можно было отнести выгоды, если бы были отменены экспортные субсидии ЕС на говядину; вяленые и копчёные окорока; неварёные колбасы, не содержащие мясо птицы и субпродукты; живых кур, индюков и гусей; мороженые куриные тушки. Ведь после девальвации гривны в условиях финансового кризиса конкурентоспособность некоторых товаров из ЕС (в частности, мороженых куриных тушек) может поддерживаться на украинском рынке только при условии сохранения экспортных субсидий. Однако надо отметить, что отмена экспортных субсидий со стороны ЕС маловероятна, поскольку защита интересов собственных производителей до сих пор была всегда для объединённой Европы первоочередной

задачей во внешнеторговой сфере.

Для молочной отрасли основные риски при создании ЗСТ связаны с проблемами сертификации молокоперерабатывающих предприятий для того, чтобы они могли осуществлять экспорт своей продукции в страны ЕС. Перестройка украинской молокоперерабатывающей отрасли по стандартам ЕС осложняется проблемами низкого качества её сырьевой базы и нехватки сырья вследствие сокращения поголовья молочного стада коров.

Кроме того, с конца 2009 г., вследствие дефицита молочного сырья и роста цен на молочные продукты, возникла угроза конкурентным позициям украинских производителей на внутреннем рынке (особенно в условиях роста объёмов субсидирования молочной отрасли, которого добились производители ЕС в начале финансового кризиса, и субсидирования экспорта молочных продуктов).

Таким образом, после создания ЗСТ с ЕС именно производители мясомолочной продукции окажутся перед угрозой вытеснения с внутреннего агропродовольственного рынка.

Ввиду критического состояния украинской мясной и молочной отраслей проведём оценки ценовой конкурентоспособности мясомолочных товаров украинского производства на внутреннем рынке при создании ЗСТ. Поскольку эти условия и возможные исключения из ЗСТ ещё не определены, то соответствующие оценки будем осуществлять по нескольким сценариям: с сохранением действующей ввозной пошлины, с нулевой ставкой таможенного тарифа, с сохранением экспортных субсидий ЕС и с их отменой в условиях ЗСТ.

Далее приведём результаты анализа ценовой конкурентоспособности мясомолочных товаров потенциального импорта из ЕС на внутреннем рынке Украины. При этом в качестве сопоставляемого объекта предлагается Польша – крупный производитель аграрной продукции ЕС и страна, в значительной мере сходная по природно-климатическим условиям с Украиной.

Ценовая конкурентоспособность говядины. С целью оценки ценовой конкурентоспособности украинского мяса крупного рогатого скота сопоставим цену украинской говядины и потенциальную цену польской говядины на внутреннем рынке

Украины при действующем таможенном тарифе и при условии нулевой ставки импортной пошлины.

В 2010–2011 гг. Польша субсидировала экспорт говядины из бюджета ЕС в размере 15 евро за 100 кг. Если принять во внимание, что, по данным статистических органов Польши, в январе 2010 г. на внутреннем рынке этой страны оптовые цены реализации говядины (четверть туши) мясоперерабатывающими предприятиями составили 11,13 польского злотого за 1 кг (без НДС), то с учётом экспортных субсидий, действующей пошлины (15%), НДС и минимальной 5%-ной рентабельности трейдеров цена импортного мяса должна была бы составить, как минимум, 3,96 евро за 1 кг. При условии нулевой ставки импортной пошлины и отмены экспортной пошлины минимальная расчётная цена польской говядины на внутреннем рынке Украины достигла бы 3,45 евро за 1 кг, что на 60% превышает цену отечественного производителя.

Следовательно, говядина собственного производства выигрывает ценовую конкуренцию на внутреннем рынке у товара потенциального импорта из ЕС. В условиях нестабильности валютных курсов и колебаний рыночной конъюнктуры украинские производители говядины имеют запас прочности в конкуренции с европейским товаром.

В то же время здесь действует весьма значительный неблагоприятный фактор – сокращение внутреннего производства мяса крупного рогатого скота, что стало долговременной тенденцией. За период 2009–2102 гг. мясоперерабатывающие предприятия Украины на треть сократили производство охлаждённой и мороженой говядины.

Ценовая конкурентоспособность свинины. Аналогичный анализ проведём относительно ценовой конкурентоспособности импортируемой свинины на украинском рынке. Для начала сопоставим закупочные цены на свиней (в живом весе) в Украине и в Польше. По расчётам на основе данных информационного агентства «Украгроконсалт» и АСР Польши, в январе 2010 г. закупочные цены на свинину в эквиваленте евро на Украине были на 72% выше, чем на внутреннем рынке Польши. Это закладывает основу для ценовой конкурентоспособности польской

свинины на украинском рынке. В течение 2010–2012 гг. Польша, наряду с Бразилией и Канадой, была лидером экспорта свинины на рынки Украины. По результатам расчётов, минимальная расчётная цена импорта с учётом таможенного тарифа (12%), НДС и 5%-ной рентабельности была на 1% ниже оптовой цены реализации со склада украинского производителя. При условии нулевой ставки импортной пошлины разница в оптовых ценах свинины украинского производства и импортируемой из Польши вырастет до 13%.

Таким образом, при условии нулевой ставки таможенного тарифа конкурентные позиции украинского производителя ослабнут, а импорт свинины из стран ЕС вырастет.

Ценовая конкурентоспособность мяса птицы. В ЕС действует ставка субсидирования экспорта мяса птицы для мороженных куриных тушек в размере 55 евро за 100 кг при поставках в страны СНГ. В результате польские импортёры имеют ценовое преимущество в сегменте замороженного мяса птицы: минимальная расчётная цена на импортное мясо на 28% ниже, чем на украинское. Расчёты ценовой конкурентоспособности показывают, что на внутреннем рынке украинский производитель имел бы преимущества в цене, если бы в ЕС экспорт не субсидировался. Тогда минимальная расчётная цена импорта с таможенным тарифом (15% – на свежие и охлаждённые тушки и 12% – на замороженные) и НДС превысила бы оптовую цену украинского производителя на 17%. Между тем при нулевой ставке пошлины и при условии отсутствия экспортных субсидий польская птица была бы на 35% дешевле.

Следовательно, хотя после девальвации гривны в условиях финансового кризиса курятина украинского производства получила конкурентные преимущества перед импортируемой из ЕС, всё же наличие в ЕС экспортных субсидий не позволяет их реализовать.

Ценовая конкурентоспособность сливочного масла. В 2009 г. ЕС возобновил экспортные субсидии на молоко и молочные продукты. Экспорт сливочного масла в блоках весом свыше 20 кг субсидируется на уровне 60 евро за 100 кг.

Аналогичные расчёты показали, что конкурентоспособность

польского сливочного масла на рынке Украины поддерживалась за счёт экспортных субсидий. Без их учёта сливочное масло отечественного производства было бы на 12% дешевле, чем потенциально импортируемое из Польши. Даже при нулевой ставке ввозной пошлины цена украинского товара могла бы быть на 2% ниже. Однако с сентября 2009 г. по январь 2010 г. сливочное масло в блоках со склада украинского производителя подорожало на 36,5%, тогда как сливочное масло в блоках от польского производителя – на 19,3%. Как следствие, сливочное масло украинского производителя ещё больше утратило конкурентные позиции. С учётом экспортных субсидий и действующей ставки таможенного тарифа цена сливочного масла от украинского производителя на 26% превышает цену его потенциального импорта из Польши. Если же при формировании ЗСТ будет установлена нулевая ставка ввозной пошлины, то разница в ценах достигнет 32%. Даже при условии отмены экспортных субсидий разница в ценах составит 11%. Если же эти субсидии будут отменены, а пошлина оставлена без изменений, то позиции украинского производителя почти сравняются с позициями импортёра.

Следовательно, установление нулевой ставки пошлины на сливочное масло создало бы риски для отечественных производителей даже при условии отмены экспортных субсидий.

Ценовая конкурентоспособность твёрдых сыров. Аналогичные расчёты показали, что по цене твёрдые сыры украинского производства были бы конкурентоспособны и при нулевой ставке импортной пошлины. Однако вследствие резкого подорожания твёрдых сыров украинского производства их цена практически сравнялась с ценой импортируемых польских сыров. Если же в условиях ЗСТ не будет сделано исключение для твёрдых сыров, то этот продукт украинского производства проиграет ценовую конкуренцию импортируемому (станет на 8% дороже).

Таким образом, многие отрасли сельского хозяйства Украины окажутся весьма уязвимыми в условиях ЗСТ и их продукция нуждается в защите на внутреннем рынке. При этом ЕС применяет импортные квоты на большинство видов сельскохозяйственной продукции и защищает свои рынки другими нетарифными барьерами. Лишь зерновое хозяйство и производство

масличных оказываются относительно конкурентоспособными в условиях функционирования ЗСТ.

*Н.М. Антюшина**

ВЛИЯНИЕ ЕВРОПЕЙСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА СЕВЕРОЕВРОПЕЙСКУЮ МОДЕЛЬ

Североевропейский регион сильно интегрирован в экономику Европейского союза. Это подтверждается данными о торговле и движении капиталов (см. таблицу 1). Значение общего рынка товаров (без учёта соседей по региону) варьируется по экспорту в диапазоне от 33 до 72%. На фоне интеграции развивается участие региона в глобализации, в результате чего относительно значение рынка ЕС для экспорта региона в период с 2000 по 2011 г. сократилось для Дании, Финляндии и Швеции, соответственно, выросла доля мирового рынка. Роль регионального рынка увеличилась для Финляндии и Швеции. Примечательно, что не наблюдается различий тенденций развития товарных потоков между странами, сохранившими национальную денежную единицу (Дания и Швеция) и страной, перешедшей на евро (Финляндия).

Таблица 1

Экспорт отдельных стран в 2000–2011 гг. в ЕС и Северную Европу (в % к общей величине экспорта этих стран)⁵⁴

№	Направления экспорта	Дания	Исландия	Норвегия	Финляндия	Швеция
1	Экспорт в ЕС(15) в 2000 г.	49,6	62,2	62,4	43,5	44,3
2	Экспорт в страны Севера Европы в 2000 г.	23,5	11,3	15,0	14,5	18,6
3	Суммарно (строки 1 и 2)	73,1	73,5	77,4	58,0	62,9
4	Экспорт в ЕС(15) в 2011 г.	39,9	71,7	64,5	33,4	37,4
5	Экспорт в страны Севера Европы в 2011 г.	22,4	8,4	12,0	16,7	22,0
6	Суммарно (строки 4 и 5). Стрелка показывает направление изменений.	62,3 ↓	80,1 ↑	76,5 ↓	50,1 ↓	59,4 ↓

* Антюшина Наталья Михайловна, к.э.н., руководитель Центра Северной Европы Института Европы РАН.

⁵⁴ Nordic Statistical Yearbook, Vol. 39. P. 217; Vol. 50. P. 111.

Хотя относительное значение рынка ЕС для всех североевропейских стран (кроме Исландии) сокращается, оно всё ещё остаётся значительным. Изменения связаны с тем, что их внешняя торговля быстрее развивается в глобальном, чем в интеграционном направлении, так как международная специализация производства в регионе продолжает углубляться. Однако переплетение капиталов быстрее всего происходит в рамках интеграционного пространства, причём эти процессы происходят с ускорением, начиная с 1990-х гг. (см. таблицу 2).

Таблица 2

Экспорт капиталов из стран Северной Европы в 2000–2011 гг.
(накопленные капиталовложения в % к ВВП)⁵⁵

	Дания	Норвегия	Финляндия	Швеция
Экспорт капиталов в ЕС в 1995	16,3	16,0	16,0	13,5
Экспорт капиталов в ЕС по последним данным	58,8 (2012)	44,9 (2011)	52,4 (2011)	55,0 (2010)

Две тенденции

В странах Северной Европы одновременно действуют две разнонаправленные тенденции: одна направлена на унификацию моделей социально-экономического развития; а другая – на сохранение национальной специфики. В пользу первой тенденции действуют следующие факторы:

- довольно крепкие экономические связи по торговле товарами и услугами, а также по движению капиталов;
- внедрение в национальное законодательство европейских юридических норм и правил;
- переход от общего рынка четырёх свобод к созиданию единого экономического, социального, научно-технического и инновационного пространства в масштабе ЕС, которое характеризуется – по замыслу интеграторов – более высокой степенью взаимозависимости;
- расширение ЕС за счёт принятия стран ЦВЕ, которые характеризуются более низкими социально-экономическими стандартами;
- преобладание в идейном пространстве неолиберальных взглядов;

⁵⁵ World Investment Report 2013, 2012, 2011, 2007. Country fact sheet. Denmark. Finland. Norway. Sweden.

– планируемое усиление в рамках зоны евро валютно-финансовой дисциплины под влиянием недавнего кризиса единой валюты ЕС;

– усиление конкуренции со стороны стран с дешёвой рабочей силой;

– тенденция к относительному выравниванию всех факторных условий в условиях глобализации.

Вместе с тем, существует ряд факторов, обуславливающих наличие второй тенденции, среди которых следует упомянуть следующие:

– инерция исторически сложившейся модели социально-экономического развития;

– сохранение сильного влияния социал-демократической идеологии; социал-демократические партии, хотя и утратили преобладающие политические позиции, но по-прежнему остаются крупнейшими партиями в своих странах;

– во всех странах североевропейского региона сложился политический консенсус вокруг социал-демократической модели развития.

Важно отметить, что сложившаяся в североевропейских странах модель социально-экономического развития соответствует интересам всех основных политических сил и экономических групп. Хотя социально ориентированная модель связана с высокими расходами из государственного бюджета, она несёт с собой определённые экономические преимущества, некоторые из которых очень важны для крупных компаний класса ТНК, базирующихся на территории этого региона, а именно: социально ориентированная модель позволяет развивать человеческий потенциал и превращать его в «человеческий капитал», который является необходимым условием для поддержания экспортной специализации на производстве технически сложной и наукоёмкой продукции. Отсюда, крупные североевропейские компании стали частично перемещать производственные мощности за рубеж, экспортируя капитал, но научно-технические и внедренческие подразделения своих компаний они оставляют внутри североевропейских стран, поэтому их требования к качеству рабочей силы возрастают. Разумеется, государственная машина, дей-

ствующая под влиянием сложившейся политической системы, не может не принимать во внимание эти запросы и реагирует на них следующим образом.

Во-первых, правительство усиливает поддержку национальных инновационных систем и национальных учреждений образования. Своей политикой оно содействует увеличению численности специалистов высокой квалификации, включая лиц с учёными степенями, в том числе, помогая приливу таких кадров на частные предприятия. Во-вторых, оно проводит активную политику на рынке труда и организует программы по повышению качества подготовки и квалификации безработных, приобретению ими новых специальностей с тем, чтобы привести в соответствие спрос и предложение рабочей силы, уменьшить безработицу, повысить занятость и снизить бюджетные расходы на выплату пособий для безработных.

Устойчивость североευропейской модели

Практика говорит о том, что принятая на севере Европы социально-ориентированная модель развития является довольно устойчивой. Доказательством стало то, что даже правительства буржуазных коалиций, когда они приходят на смену правительствам левого центра, не решаются на коренной слом сложившейся системы социальной поддержки. Разумеется, они проводят некоторые реформы, включая мероприятия, ужесточающие условия получения разных видов социальной помощи, но до сих пор они не решались на проведение изменений системного характера.

Например, находящееся у власти в Швеции правительство Ф. Райнфельдта произвело следующие изменения в области социально-экономической политики.

Были уменьшены пособия по безработице по отношению к ранее получаемой заработной плате с 90 до 80%. Введены меры по стимулированию безработных на поиск новых рабочих мест путём уменьшения размера пособия по безработице после каждого отказа от предлагаемого рабочего места. Планируется повысить пенсионный возраст с 65 до 67 лет, правда, эта мера вводится постепенно. Стали ограничивать выход на пенсию таких безработных пожилого возраста, которые длительное вре-

мя не могут найти новое рабочее место, а также был повышен возрастной ценз, допускающий ранний выход на пенсию (с 60 до 62 лет) при одновременном уменьшении размера пенсии, оформляемой ранее достижения безработным пенсионного возраста. Принято решение об увеличении размера пенсионных выплат при условии более позднего выхода на пенсию. Отменён налог на богатство и снижены корпоративные налоги.

Отметим, что реформы североевропейской модели осуществляются под влиянием главным образом следующих причин:

а) широкое распространения неолиберальной доктрины, усиление её влияния на формирование общеэкономической стратегии;

б) социал-демократы утратили своё прежнее влияние во всех странах северной Европы, даже в Швеции, где у них длительное время были доминирующие позиции, политический маятник качнулся в сторону буржуазных партий;

в) «старение» населения и увеличение продолжительности образования ведут к ухудшению пропорции между численностью работающего и неработающего населения.

В настоящее время в условиях одновременного действия двух противоречивых тенденций национальная специфика всё-таки сохраняется. Это проявляется в следующем.

А) Страны Северной Европы длительное время сохраняют лидерство по показателям качественного развития экономики, таким как индекс развития человеческого потенциала; глобальная конкурентоспособность, устойчивость к коррупции, степень защиты окружающей среды.

Б) Страны Северной Европы проводят политику социальной и инновационной ориентации, что выражается в соответствующем распределении финансовых и человеческих ресурсов. Экономическая политика, проводимая в этих странах, в последние годы характеризуется усилением экологической направленности развития.

В) На фоне близости основных параметров, характеризующих социально-экономическое развитие в странах Северной Европы, наблюдаются заметные различия по ряду макроэкономических показателей между североевропейским регионом и зоной

евро. Степень таких расхождений в численном значении показателей такова, что можно констатировать, что модели социально-экономического развития этих двух групп стран в ходе интеграционного развития не удалось унифицировать:

1) благодаря поддержке семей с детьми, в странах Северной Европы демографическая ситуация складывается лучше, чем в ЕС в среднем. Рождаемость и доля молодёжи – чуть выше, а доля пожилых граждан – немного ниже (строки 1, 2, 3 таблицы 3);

2) благодаря активной политике на рынке труда, реализации программ повышения квалификации и приобретения новых дефицитных специальностей, степень вовлечения населения в трудовую деятельность – выше, чем в ЕС, а безработица – немного ниже (строки 8, 9 таблицы 3);

3) социальная обездоленность, характеризуемая удельным весом бедных и коэффициентом Джини – меньше, чем в ЕС (строка 12 таблицы 3).

Таблица 3

Регион Северной Европы в сравнении с ЕС (2011 или 2010 г.)⁵⁶

№	Показатели	Север Европы	Зона евро
1	Коэффициент рождаемости (в 2010)	1,9	1,6
2	Доля молодёжи в возрасте до 14 лет (%)	17,3	15,4
3	Доля пожилых в возрасте 65 лет и старше (%)	17,4	18,3
4	ВВП в расчёте на одного жителя (в евро по ППС)	32361	27100
5	Сальдо платёжного баланса (в % к ВВП)	7,3	2,1
6	Государственный долг (в % к ВВП)	45,0	85,0
7	Сальдо госбюджета (в % от ВВП)	0,4	-6,0
8	Занятость мужчин и женщин (в %, в 2010)	81,4 76,1	79,5 65,3
9	Безработица (%)	6,7	10,1
10	Доля налогов в ВВП (в %, в 2010)	44,5	43,1(ЕС-15)
11	Доля налогов на личные доходы в ВВП (в %, в 2010)	15,6	15,3(ЕС-15)
12	Доля населения, обладающего доходами менее 50% от среднего (в %)	5,4-8,0*	9,9 (ЕС-27)
13	Темпы экономического роста в 2011 г. (в %, расчёт)	2,8	1,8
14	Доля расходов на НИОКР (в % к ВВП, 2010, расчёт)	2,9	2,09

* Дания (8,0), Исландия (5,4), Норвегия (6,0), Финляндия (5,5) и Швеция (7,0).

⁵⁶ Nordic Statistical Yearbook 2012. Vol. 50. P. 7, 59, 98, 117, 136; Vol. 49. P. 119.

В результате наличия сравнительных преимуществ, которые возникают на основе более высокой инновационной способности (строка 14 таблицы 3) и более высокого качества рабочей силы у Швеции и других стран Северной Европы, формируются факторы высокой конкурентоспособности, реализуемые на мировом рынке. Это позволяет данным государствам получать большую выгоду от участия в международном разделении труда, чем тем государствам, которые специализируются на экспорте товаров с низкой долей стоимости, добавленной обработкой (продовольствие, топливо и сырьё). Поэтому после кризиса темпы экономического роста и уровень экономического развития на севере Европы выше, чем в ЕС (строки 4, 13 таблицы 3), а финансовая ситуация отличается большей стабильностью (строки 5, 6, 7 таблицы 3).

Социальное новаторство

Ещё одним доказательством того, что страны Северной Европы и страны зоны евро развиваются по разным моделям социально-экономического развития, является то, что североевропейские страны активно осуществляют социальные новации, продолжая играть пионерскую роль в проведении некоторых мер социального характера.

Например, в этих государствах начали активно внедрять политику, направленную против дискриминации на рынке труда по возрасту. В отличие от других стран, которые пытаются смягчить дефицит рабочей силы главным образом за счёт увеличения иммиграции, североевропейские страны принимают меры для того, чтобы по возможности увеличить срок трудовой карьеры пожилых работников и ликвидировать к ним негативное отношение на рынке труда, преодолеть дискриминацию на основе возраста. В рамках такой политики увеличивают пенсионный возраст, а также повышают возраст раннего выхода на пенсию. Профсоюзы не протестуют против этого, так как (учитывая высокую продолжительность жизни и качественное медицинское обслуживание, хорошие социальные условия), работники североевропейских стран не только имеют реальные возможности продлить свою трудовую деятельность, но и в ряде случаев стремятся к этому. Действительно, средняя продолжитель-

ность жизни на севере Европы превышает 78 лет⁵⁷. Если человек выйдет на пенсию в 65 лет, то это значит, что получатель пенсии проживёт вне трудовой сферы ещё не менее 10-15 лет. Люди, занимающиеся сложными видами труда и обладающие высокой квалификацией, не всегда радуются такой возможности быть исключёнными из общественной и трудовой жизни.

В то же время усиление требований к уровню подготовки и качеству образования ведёт к тому, что молодёжь довольно поздно вступает на рынок труда, особенно в сравнении со странами, где образование платное и где ниже спрос на высокообразованные кадры. Соответственно, в таких странах доля молодёжи, получающей высшее образование и учёные степени, ниже. Например, в Финляндии чтобы получить степень магистра, надо проучиться 19 лет, а на доктора наук период обучения продолжается 23 года. Соответственно, молодой человек или девушка заканчивает обучение в 25 или 29 лет. Таким образом, для трудовой карьеры, продолжающейся до достижения пенсионного возраста в 65 лет, остаётся 40 или даже 36 лет. Если сложить вместе годы обучения и годы жизни на пенсии, то получается, что почти половину жизни человек не участвует в трудовой деятельности.

Необходимо учитывать, что среди пожилых работников есть разные категории, по отношению к которым должна проводиться разная политика. Во-первых, это люди с высокой квалификацией, как правило, работники умственного труда. На эту категорию трудящихся предъявляется высокий спрос со стороны работодателей. Часто их не хотят отправлять на заслуженный отдых, даже если они достигли пенсионного возраста. Для таких людей теперь есть возможность продлить трудовую деятельность. Другая категория – работники низкой квалификации или таких профессий, которые морально устарели, в чьих услугах современное производство не испытывает сильной потребности. Такие пожилые работники могут длительное время оставаться безработными в предпенсионном возрасте. Для этой категории трудящихся сохраняется возможность досрочного выхода на пенсию, но сроки оформления такой пенсии несколько

⁵⁷ Nordic Statistical Yearbook, Vol. 50. P. 7.

увеличиваются, а размер пенсии уменьшается.

В целях удержания части пожилых работников на рынке труда и увеличения активной продолжительности жизни в странах Северной Европы приняли концепцию примата профилактической медицины, ещё больше стали увеличивать внимание к качеству охраны труда на рабочих местах и улучшению условий труда. Если ставится проблема увеличения сроков трудовой деятельности, то встают вопросы улучшения медицинского обслуживания (в том числе прямо на рабочих местах) в целях сохранения высокой работоспособности в пожилом возрасте, борьбы с профессиональными заболеваниями, реабилитации после перенесённой болезни, для отдыха во время трудового дня и т.д. Особенно интересен в этом отношении опыт Финляндии. Одной из главных причин смертности в этой стране, как и во многих других государствах мира, являются сердечно-сосудистые заболевания. Однако, в Финляндии благодаря качественному медицинскому обслуживанию, проведению профилактических мероприятий и постоянному улучшению качества жизни удалось существенно снизить показатели смертности от сердечно-сосудистых заболеваний. Этот вид смертности в Финляндии сократился с 11434 тыс. на 100 тыс. жителей в 1997 г. до 762 в 2009 г., то есть в 15 раз в течение 12 лет⁵⁸. Такие успехи финского здравоохранения и социальной политики являются очень важным достижением страны, значение которого сравнимо с созданием общества всеобщего благоденствия.

Есть ещё одно важное отличие североевропейской модели. Оно состоит в том, что в странах Северной Европы принципиально изменился подход к социальным расходам, а сами эти расходы отличаются своей структурой от других стран, следующих по пути социальной ориентации. На севере Европы преодолели упрощённый взгляд на них как на издержки, как на прямой вычет из национального дохода. Такие расходы стали рассматривать как инвестиции в обеспечение будущего экономического роста и предупреждение возникновения сложных социально-экономических проблем, которые могут повлечь за собой дополнительные затраты, причём превосходящего объёма.

⁵⁸ Nordic Statistical Yearbook, Vol. 39. P. 97; Vol. 50. P. 54.

Только часть таких ассигнований носит характер чистых издержек и имеет патерналистский характер, главное значение придаётся расходам, направляемым на образование, повышение квалификации, переобучение, на создание новых рабочих мест, на приведение рабочей силы по своим качественным характеристикам в более полное соответствие со спросом на неё. Учитывая важные экономические последствия таких социальных затрат, более правильно было бы называть их социально-экономическими затратами. Если бы государство не брало на себя такие расходы, то их пришлось бы нести крупным корпорациям, хотя в этом случае они, скорее всего, не принимали бы масштабы, охватывающие всё общество. Следовательно, увеличивались бы затраты производственных компаний и снижалась бы конкурентная способность производимой ими продукции.

Шведский профессор Ёста Эспинг-Андерсон вводит разграничение между производительными и непроизводительными социальными расходами и утверждает, что в шведской модели доля производительных социальных расходов выше, чем в других странах, и преимущество данной модели состоит именно в этом: «Шведская модель уникальна своей направленностью на «производительную» превентивную социальную политику; относительно небольшая доля социальных расходов идёт на пособия по безработице, но большие средства инвестируются в обеспечение занятости, переподготовку, мобильность рабочей силы, образование взрослых, профилактику болезней и несчастных случаев и помощь семьям... «Производительная» социальная политика может быть очень дорогостоящей, однако издержки на непроизводительные расходы остаются соответственно более низкими. Поэтому своеобразная структура шведского государства благосостояния сокращает бремя расходов там, где у других оно растёт. И путём создания новых рабочих мест оно увеличивает число налогоплательщиков, в то время как в других странах оно уменьшается. Поэтому в шведском государстве благосостояния значительная доля издержек на благосостояние может вполне рассматриваться в качестве инвестиций в экономический рост»⁵⁹.

⁵⁹ Создавая социальную демократию. 100 лет СДРПШ. Под ред. К. Мисгель-

Обратимся к статистике социально-экономических расходов Швеции. В 2010 г. на социальные цели было выделено из бюджета центрального правительства 442761 млн. шведских крон, что составило 53% расходов бюджета. В том числе 9% средств было предоставлено на финансирование обучения, образования и научных исследований в университетах. Ещё 7% было направлено на оказание медицинских и социальных услуг. На поддержку семьи и детства выделено 8%; а на мероприятия на рынке труда и на рабочих местах – 11%. Все эти меры направлены на расширение предложения рабочей силы в настоящее время или в будущем, а также на приведение рабочей силы в соответствие со спросом на неё по её профессиональной подготовке. Эти меры, общим объёмом 36% от бюджета, следует характеризовать скорее как социально-экономические меры.

Ещё 12% было выделено на лечение и оплату больничных листов по болезни или инвалидности (т.е. на восстановление работоспособности), а также 5% было потрачено на выплаты пожилым гражданам. Итого, только 17% всех расходов можно отнести к чисто социальным расходам. Таким образом, большая часть социальных расходов центрального правительства в Швеции носит производительный характер.

Таблица 4

Структура расходов центрального правительства в Швеции в 2010 г.⁶⁰

	Расходы государственного бюджета, всего (млн шв. крон)	829143	100%	
	Расходы на социальные цели, всего (млн шв. крон)	442761	53,4%	100%
В том числе расходы на следующие цели:				
1	Медицинские и социальные услуги	58708		
2	Поддержка семьи и детские пособия	69913		
3	Мероприятия на рынке труда и на рабочих местах	93251		
4	Обучение, образование и университетские научные исследования	77561		
5	ИТОГО – расходы социально-экономического характера (строки 1-4)	299539	36,1%	67,6%
6	Пособия для пожилых граждан	41503		
7	Оплата больничных листов и выплаты инвалидам	101719		
8	ИТОГО – чистые социальные расходы (строки 6-7)	143222	17,3%	32,3%

да, К. Мулина и К. Омарка. «Весь мир», М., 2001. С. 72-73.

⁶⁰ «Statistisk årsbok». SCB, Stockholm, 2011. S. 385.

Итак, на мероприятия, направленные на обеспечение предложения рабочей силы или на повышение её качества и структуры (меры на рабочих местах и программы на рынке труда, поддержка образования и повышения квалификации или переподготовка кадров, медицинские и социальные услуги) тратится $\frac{2}{3}$ социальных расходов шведского государства, осуществляемых на уровне центрального правительства. В то время как на социальную поддержку социально уязвимых групп населения направляется лишь $\frac{1}{3}$ социальных расходов. Таким образом, большая часть социальных расходов носит производительный характер, так как они предназначены на сохранение и развитие человеческого потенциала – важнейшего фактора экономического развития.

Своеобразие североевропейской интеграции

Подводя итоги вышесказанному, следует сделать вывод о том, что страны Северной Европы, испытывая сильное влияние интеграционных процессов, происходящих в рамках ЕС, в настоящее время сохраняют важные отличия по ряду фундаментальных принципов, и прежде всего в социально-экономической стратегии, которые благотворно сказываются на их экономическом развитии. Это позволяет по-прежнему характеризовать модель их развития как социально ориентированную. Начиная с 1990-х гг., социальная ориентация всё больше переплетается с инновационной ориентацией. Именно в 1990-е гг. Северная Европа стала явно опережать ЕС по степени инновационной направленности. Раньше страны Северной Европы обеспечивали социальную ориентацию главным образом за счёт высокого качества производимой продукции и углубления международной специализации производства. В рамках такой политики они сосредотачивали свой производственный потенциал на производстве тех видов продукции, по которым у них имеются сравнительные преимущества за счёт таких условий, как лесные богатства, возможности для развития судоходства и морского хозяйства, залежи металлических руд, гидроресурсы, научные достижения, оригинальные инженерные разработки и т.д. В настоящее время главным стратегическим ресурсом этих стран становится высокое качество рабочей силы и технологические пре-

имущества, получаемые благодаря развитию национальных инновационных систем, высокому финансированию сферы НИОКР и углублению регионального сотрудничества.

Следует отметить, что североевропейский регион отличается гомогенностью, что отражается в сходстве основных макроэкономических и социальных показателей стран региона. Параметры их развития менее значительно отклоняются друг от друга, чем от соответствующих средних показателей ЕС и зоны евро. Собственно говоря, эти страны образуют внутри ЕС более плотное ядро, модели развития стран этого региона существенно сблизились. Основной причиной является сходство исторического развития, близость культурных ценностей и психологических характеристик, незначительность различий в исходных уровнях экономического, социального и технологического развития.

*О.Г. Волотов**

СПЕЦИФИКА ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВЕНГРИИ ПОСЛЕ ЕЁ ВСТУПЛЕНИЯ В ЕС

После вступления в Евросоюз в мае 2004 г. Венгрия продолжила курс на всемерное привлечение иностранного, главным образом, западного капитала, с помощью которого ей удалось обеспечить коренную перестройку структуры своей экономики, повысить технический уровень ключевых отраслей промышленности, ускорить темпы экономического роста, углубить интеграцию в мировое хозяйство и, как результат, выйти в лидеры среди стран ЦВЕ – кандидатов на вступление в Евросоюз.

Следует, однако, подчеркнуть, что доля предприятий с иностранным участием в производстве ВВП страны, достигшая к рубежу веков 50%, намного превысила не только признанный в мировой практике «безопасный» оптимум в 30%, но и тот предел, который был намечен реформаторами, осуществившими на рубеже 80-х – 90-х гг. прошлого века смену общественно-эконо-

* Волотов Олег Григорьевич, старший научный сотрудник Института экономики РАН.

мического строя.

Всё это сделало венгерскую экономику весьма уязвимой и зависимой от политики нескольких крупнейших ТНК, учредивших здесь свои дочерние предприятия, сузило возможности хозяйственного руководства страны в реализации своих задач, в частности, по поддержанию устойчивого экономического развития.

Отрезвление пришло лишь тогда, когда разразился мировой финансовый кризис: началось массовое бегство из страны иностранного капитала, а отечественный сектор экономики оказался в запущенном состоянии. С середины сентября до конца 2008 г. иностранные инвесторы под влиянием паники избавились от венгерских государственных ценных бумаг на сумму 5,8 млрд долл. Волна оттока иностранного капитала прошла и по инвестиционным фондам Венгрии. Хотя к концу 2008 г. этот процесс затормозился, тем не менее, инвестиционные фонды по итогам года недосчитались 3,9 млрд долл.

В Венгрии более 80% банковского капитала находится в собственности иностранных инвесторов. И хотя ни один венгерский банк не обанкротился из-за мирового финансового кризиса, тем не менее, их финансовое положение существенно пострадало от того, что западные инвесторы решали свои проблемы с ликвидностью частично и за счёт своих дочерних банков, учреждённых, в том числе, и в Венгрии.

Во избежание банкротства Венгрия уже в конце октября 2008 г., то есть одной из первых в ЕС, была вынуждена заключить в срочном порядке соглашение с Еврокомиссией, Международным валютным фондом и Международным банком реконструкции и развития о выделении стране стабилизационного кредита на сумму 20 млрд евро.

Технические условия использования кредитных линий (сроки, процентные ставки и т.п.) различались. Главное же согласованное условие, которое МВФ, ЕС и МБРР поставили перед Венгрией – это использование выделяемых средств не на цели развития, а исключительно на недопущение банкротства государства. Венгрия в 2009 г. должна была обеспечить поддержание уровня дефицита госбюджета в размере не выше 2,6%

ВВП. При этом правительству надлежало отказаться от дальнейшего форсирования экономического роста. Согласно требованиям МВФ при выделении стабилизационного кредита страна должна была уменьшить ВВП – на 2,5%.

Венгрия взяла на себя также обязательства ужесточить правила формирования госбюджета и контроль над его исполнением, усилить регулирование и контроль над финансовой сферой страны. Соответственно поменялись и все другие намеченные на 2009 г. параметры социально-экономического развития: вместо прироста инвестиций на 6% было запланировано их сокращение на 0,9%, вместо прироста потребления населения на 1,9% – его уменьшение на 3,1%.

Столь стремительной и драматичной смены экономического курса Венгрия доселе не знала. В 2008 г. правительству пришлось 3 раза вносить существенные коррективы в проект госбюджета на 2009 г. и, соответственно, в программу конвергенции. Страна оказалась втянутой в пучину депрессии и стагнации, вырваться из которой вплоть до 2013 г. ей, несмотря на предпринимаемые усилия, не удавалось.

Венгрия тяжелее других стран региона переживала последствия мирового кризиса. В 2012 г. ВВП сократился на 1,7% и оставался на 5,6% ниже уровня докризисного 2008 г. То же самое можно сказать и о промышленности: здесь отставание от докризисного уровня составляло 5,8%. Седьмой год подряд сокращался объем строительно-монтажных работ. Так же долго снижались капитальные вложения – их объем в 2012 г. был на 26,7% меньше, чем в 2007 г. – страна жила в условиях инвестиционного голода. За годы кризиса ощутимо сократились спрос внутри страны и потребление населения. Борьба с безработицей не давала ощутимых результатов. Набирала темп инфляция, ставка рефинансирования была самой высокой в Евросоюзе, курс национальной валюты крайне неустойчив. Не удавалось существенно снизить государственный долг. Государственные ценные бумаги всё труднее было реализовывать на внешних рынках, даже предлагая по ним завышенную доходность. Банковская система пришла в упадок из-за чрезвычайных антикризисных мер правительства. Отношения с Евросоюзом и

США расстроены, переговоры с МВФ о выделении стране стабилизационного кредита были прерваны.

В результате Венгрия по прошествии 10 лет после вступления в ЕС полностью утратила лидирующие позиции среди стран региона. Если в 2004 г. по ВВП на душу населения она имела 63% от среднего по ЕС уровня, то в 2012 г. – всего 67%, тогда как Словакия за этот же период смогла улучшить этот показатель с 57 до 76%, а Польша – с 51 до 67% (в Чехии этот показатель после присоединения к ЕС стагнирует на уровне 78%). При этом Венгрия имеет один из самых низких в ЕС показателей нормы накопления (18%), самый низкий среди стран «Вышеградской четвёрки» показатель производительности труда и темпов прироста экспорта, самый высокий уровень госдолга по отношению к ВВП (достигший в июне 2010 г. своего рекорда в 85,3%, а в марте 2013 г. составивший 80,5%) и внешней задолженности (на конец 2012 г. – 42,4 млрд евро, или 43,3% ВВП).

Усилились неравенство и поляризация в обществе. Если в 2009 г. на долю наиболее бедных 10% населения приходилось 3,1% всех доходов, то в 2012 г. – всего 2,5%, доходы же наиболее богатых 10% населения возросли. За порогом бедности в 2012 г. оказались 17% населения против 12,6% по итогам 2007 г. При этом произошло усугубление бедности: если в 2009 г. эта категория населения имела доходы в среднем на 22% ниже официально признанной черты бедности, то в 2012 г. – уже на 26%. На материальное положение семей негативно влияют постоянно растущие расходы на содержание жилья: если в 2005 г. на коммунальные платежи уходило в среднем 23% совокупного дохода семьи, то в 2012 г. – уже 34%.

Мировой финансово-экономический кризис обострил противоречия и диспропорции внутри Европейского союза, и чрезмерная зависимость Венгрии от положения дел в ЕС, прежде всего в Германии – главном торгово-экономическом партнере страны, дала о себе знать. Долговой кризис в еврозоне ощутимо ограничил возможности Евросоюза по оказанию финансовой помощи и кредитованию проблемных стран-членов, к числу которых относится и Венгрия. Необходимость выполнения этими странами Маастрихтских критериев, ставших для них во многом

формальными, мало отвечающими актуальным требованиям переживаемого кризиса, диктат со стороны Еврокомиссии сковывали их инициативу, не давали возможности активизировать экономический рост.

В полной мере это относится к Венгрии, политическое и хозяйственное руководство которой стало тяготиться неусыпной опекой со стороны ЕС, вызывавшей все большее неприятие, критику и сомнения в способности руководства Евросоюза адекватно решать возникающие проблемы (достаточно напомнить «нестандартное» урегулирование Евросоюзом кипрского финансового краха). Именно ради большей свободы действий в области социальной политики и экономики руководство Венгрии отказалось от столь необходимой стране финансовой помощи МВФ и Евросоюза (потребность Венгрии в стабилизационном кредите МВФ в период долгового кризиса в еврозоне составляла, по разным оценкам, 15-20 млрд евро), предпочтя заимствования как на мировом финансовом рынке, так и внутри страны. Правда, цена таких заимствований нередко приближалась к 10% годовых, что было раза в два выше, чем процент по кредитам МВФ. В денежном эквиваленте это означает дополнительно сотни миллионов евро, которые придётся отдавать через несколько лет. Возникают сомнения, сможет ли Венгрия выполнить эти свои «повышенные» обязательства или, принимая во внимание нынешнее состояние её экономики, снова окажется на грани банкротства.

Весной 2010 г. к власти в Венгрии пришло нынешнее правоконсервативное правительство во главе с лидером Венгерского гражданского союза (Фидеса) Виктором Орбаном. Наученное горьким опытом предыдущего правительства, венгерское руководство решило – вопреки рекомендациям Еврокомиссии – отказаться от практики дальнейшего затягивания поясов у населения, полагая, что теперь настало время раскошелиться транснациональным корпорациям и, прежде всего, иностранным банкам – главным получателям выгод от кризисной ситуации в еврозоне.

Справедливо расценивая чрезмерной ту роль, которую получил в стране иностранный капитал, венгерское руководство по-

шло на ощутимое его ограничение. Одним из путей достижения этого оно избрало национализацию и деприватизацию структурообразующих предприятий. Более решительно венгерское правительство стало вмешиваться и в процессы ценообразования на социально значимые товары. В области структурной политики акцент решено сделать на предприятия, производящие материальные блага, в ущерб предприятиям сферы услуг (прежде всего, финансовому сектору).

В. Орбан поставил задачу повысить долю отечественного капитала в совокупном объёме капитала всего банковского сектора страны до 50%, т.е. увеличить в 2,5 раза (с нынешних менее 20%), а долю иностранного капитала – соответственно сократить. Каким образом он собирался добиться этого, сказано не было, но В. Орбан предупредил, что предстоит трудный бой, поскольку следует защищать интересы страны. Как выяснилось впоследствии, Венгрия пошла по уже проложенному пути вытеснения иностранных инвесторов, облагая их прибыли непосильными дискриминационными налогами.

Одновременно В. Орбан полагает, что необходимо исключить из системы ЖКХ задачу получения прибыли, то есть перевести жилищно-коммунальное хозяйство на некоммерческую основу – ввести здесь государственную монополию. Причём это должно затронуть все отрасли ЖКХ: от энерго- и водоснабжения вплоть до вывоза мусора. Когда правительство не в состоянии повышать зарплаты трудящимся, не годится, что ЖКХ зарабатывает прибыли, выставляя населению непосильные счета⁶¹. В результате было принято популистское решение о снижении с 1 января 2013 г. тарифов на газ и электроэнергию для населения на 10%. Чтобы понизить на те же 10% цены и на пропан-бутан в баллонах для бытовых нужд, правительство волевым решением пошло на перевод этого товара из категории свободных в категорию ведомственных цен. В перспективе планируется продолжить эту практику и распространить её на другие виды услуг ЖКХ. Важно отметить, что в системе венгерского ЖКХ также широко присутствует именно иностранный капитал.

⁶¹ Népszabadság. 2012. 17 július.

Таким образом, речь идёт, по сути, о деприватизации и национализации социально и экономически значимых отраслей национального хозяйства. Венгерское руководство исходит из того, что ключ к экономическому суверенитету страны заключается в сильном государстве и увеличивающейся государственной собственности, следовательно, нужно покончить с практикой, ограничивающей роль государства. Эти процессы пока не приняты в Венгрии широких масштабов исключительно из-за тяжёлого финансового положения страны.

На Западе эти шаги В. Орбана подвергаются острой критике, поскольку своей националистической политикой он отпугивает иностранных инвесторов: В. Орбан как будто хочет вернуть времена «гуляшного социализма», ограничивая не только демократические права в стране, но и пытаясь снова поставить под контроль государства сферу экономики.

Пытаясь извлечь уроки из долгового кризиса в еврозоне, венгерское руководство пришло к выводу, что Европа совершила большую ошибку, передав ведущую роль в экономическом развитии сфере услуг в ущерб промышленному производству. Как заявил В. Орбан, сфера услуг, в частности финансовый сектор, безусловно, важны: здесь можно сделать много денег и создать рабочие места, однако если нет производства, некому будет оказывать эти услуги⁶². В подъёме страны ключевую роль в обозримом будущем должна играть техническая интеллигенция. С её помощью можно будет осуществить реиндустриализацию. Венгрия, по замыслу идеологов новой экономической политики, должна стать производственным центром Европы, в частности одним из определяющих центров европейского автомобилестроения.

Касаясь обязательства Венгрии присоединиться к еврозоне, т.е. отказаться от национальной валюты и перейти на евро, которое она взяла на себя в 2004 г. при вступлении в Евросоюз, В. Орбан заявляет, что теперь, когда еврозона в кризисе, многие страны задают себе вопрос: хотят ли они вводить у себя евро? Венгрия себя на всякий случай обезопасила: в новой Конституции зафиксировано, что платёжным средством в Венгрии явля-

⁶² Népszabadság. 2013. 7 június.

ется форинт. Следовательно, венгры могут быть спокойны: для перехода на другую валюту необходимо либо изменить Конституцию, либо получить в парламенте страны квалифицированное большинство в $\frac{2}{3}$ голосов⁶³. Таким образом, до 2020 г., когда страна, по оценкам независимых экспертов, сумеет вернуться на путь устойчивого экономического роста, и речи быть не может о вступлении Венгрии в еврозону.

В. Орбан в Брюсселе почти со всеми претензиями ЕС к Венгрии соглашается, но, вернувшись домой, резко критикует Евросоюз, уподобляя Брюссель Москве времён СЭВ, заявляя, что Еврокомиссия не способна эффективно решать назревшие вопросы, что Венгрия никогда не станет колонией Евросоюза, будет отстаивать свой суверенитет⁶⁴.

Этим, в частности, объясняется крен в сторону Востока, наблюдаемый в последние годы в венгерской торгово-экономической дипломатии. Венгрия активно ищет там новых инвесторов, правда, пока без ощутимых результатов.

Наиболее перспективным торгово-экономическим партнёром для Венгрии на Востоке, по нашему мнению, является Россия. Достаточно сказать, что в последние годы стороны реализуют ряд проектов в области высоких технологий и инноваций (нанотехнологий, телемедицины, производства солнечных батарей, обеззараживания сточных вод ультрафиолетом), то есть имеется неплохой задел для дальнейшего продвижения в направлении расширения и углубления взаимовыгодного сотрудничества.

Подводя итог, хотелось бы отметить, что через 10 лет после вступления в Евросоюз, Венгрия опять оказалась перед необходимостью поиска новых путей социально-экономического развития, а также определённой коррекции своего внешнеполитического курса с тем, чтобы найти новых инвесторов, теперь уже на Востоке. Руководство страны начинает осознавать, что устойчивое развитие за счёт иностранного капитала, особенно кредитов, невозможно; нельзя становиться заложниками однобокой структуры экономики; производство должно работать не только на заграничных, но и на своих потребителей; рекомендации Ев-

⁶³ MTI. 2012. 28 szeptember.

⁶⁴ Népszabadság. 2012. 3 május.

рокомиссии и МВФ не всегда защищают от плохих экономических решений, и поэтому неверно считать регулиющую роль государства пережитком прошлого.

*Е.М. Евдокимова**

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ЕБРР В НОВЫХ СТРАНАХ-ЧЛЕНАХ ЕС

Принципы деятельности

Помимо помощи по линии специальных программ ЕС в целях поддержки постсоциалистических государств в условиях перехода к демократии и рыночной экономике свою деятельность в 1991 г. начинает Европейский банк реконструкции и развития (ЕБРР).

Уставный капитал составляет 10 млрд ЭКЮ. На сегодняшний день в организацию входят 64 государства, ЕС и ЕИБ. Заметно расширилась и география операций Банка: от Центральной Европы до Центральной Азии и Южного и Восточного Средиземноморья (ЮВС)⁶⁵.

Среди основных финансовых инструментов ЕБРР – кредиты, вложения в акционерный капитал и гарантии. Кредитование крупных проектов осуществляется в диапазоне от 5 до 250 млн евро сроком на 5-15 лет. Участие в капитале составляет от 2 до 100 млн евро. Поддержка ММСП осуществляется не напрямую, а через организации-посредники в странах операций – местные банки, инвестиционные фонды и лизинговые компании. Гарантии предоставляются как в комплексном виде от всех рисков, так и на случай возникновения каких-либо определённых обстоятельств. В 1999 г. была запущена Программа содействия развитию торговли⁶⁶, предусматривающая выдачу гарантий по широкому кругу торговых сделок.

Отдельного упоминания заслуживают донорские программы

* Евдокимова Екатерина Михайловна, аспирантка кафедры европейской интеграции МГИМО (У) МИД России.

⁶⁵ Здесь и далее разделение стран по группам в соответствии с классификацией ЕБРР.

⁶⁶ ПСРТ, The Trade Facilitation Programme.

ЕБРР, финансируемые более чем 30 отдельными странами и международными институтами, среди которых ведущие позиции занимает ЕС – 45% полученных донорских средств за последние 5 лет. Средства доноров, направляемые на покрытие расходов по консультационным, аудиторским услугам и обучению персонала, позволяют Банку осуществлять комплексный подход к проектам, сочетающий инвестиционную составляющую с оказанием технического содействия, ведением диалога с государственными органами, содействием проведению реформ и институциональному развитию.

Направления деятельности

С 1991 г. Банк принял участие в более 3700 проектов, совокупный объём сделок превысил 81 млрд евро, а общая стоимость проектов – 245 млрд евро.

К приоритетным направлениям деятельности ЕБРР относятся: финансовый сектор, изменение климата и энергоэффективность, транспорт, промышленность и сектор услуг, агропромышленный комплекс (АПК), энергетика, инфраструктура, природные ресурсы, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), недвижимость и туризм и др.

Главные задачи для развития финансового сектора – это стимулирование инвестиций в реальную экономику, развитие и укрепление национальных валют и рынков капитала. В рамках данного направления Банком используются уже упомянутые инструменты поддержки ММСП, содействия развитию торговли, участия в капитале, вложений в инвестиционные фонды и др.

В рамках финансирования в области изменения климата ЕБРР уделяет особое внимание экологическим стандартам, энергобезопасности и вопросам развития устойчивой энергетики. Мандат ЕБРР по переходу стран к открытой рыночной экономике предусматривает оказание прямой поддержки в части смягчения последствий изменения климата путем повышения энергоэффективности и использования возобновляемых источников энергии. ЕБРР создал специализированное подразделение по энергоэффективности ещё в 1994 г. В 2006 г. была запущена Инициатива в области устойчивой энергетики (ИУЭ). ИУЭ охватывает широкий спектр областей и зачастую прямо или кос-

венно пересекается с другими приоритетными отраслевыми направлениями деятельности Банка: энергоэффективность в промышленности; энергоэффективность муниципальной инфраструктуры; возобновляемая энергетика и др.

Транспортный сектор, в частности, развитие пассажирских и товарных перевозок, играет важную практическую роль в процессе трансформации и оказывает непосредственное влияние на открытость экономики и развитие международной торговли, диверсификацию и экономический рост, интеграцию, а также имеет важную социальную составляющую – доступ к медицинским услугам, образованию, рынкам труда. ЕБРР осуществляет проекты как в области поддержки и модернизации уже существующих транспортных сетей, так и строительства новых. Особый акцент при этом делается на взаимодействие с государственным сектором, участие в проектах государственно-частного партнёрства (ГЧП) и ведение политического диалога.

Банк является крупнейшим среди финансовых институтов инвестором в сектора промышленного производства и оказания услуг в регионах ЦВЕ и СНГ. Проекты осуществляются в таких отраслях, как металлургия, товары производственно-технического назначения, автомобилестроение, лесопереработка и целлюлозная промышленность, строительные материалы, химическая промышленность, фармацевтика и здравоохранение, потребительские товары, авиационно-космический комплекс и др.

Крупнейшим получателем средств ЕБРР является Российская Федерация, на её долю приходится более четверти совокупных инвестиций. Центральная Европа и государства Балтии (в эту группу входят практически все новые страны-члены ЕС: Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия и Эстония) занимают вторую позицию, Юго-Восточная Европа (в данную группу попадают Болгария и Румыния, а также Албания, Босния и Герцеговина, БЮР Македония, Косово, Сербия, Черногория) – третью.

Среди новых государств-членов ЕС наибольший объём сделок (более 6,5 млрд евро по состоянию на начало IV квартала 2013 г.) приходится на Польшу. Страна является четвёртой крупнейшей (7,5% от общего объёма сделок) страной операций ЕБРР

после России, Украины и Румынии. При этом Польша – один из лидеров переходного процесса в регионе. Стране удалось достичь существенных успехов в развитии частного сектора, либерализации рынка и международных торговых отношений. Заметная работа была проделана в целях улучшения инвестиционного климата и доступа в экономику иностранных инвесторов.

С развитием стран в рамках переходного процесса у ЕБРР постепенно появлялись и новые приоритеты работы. Так, например, для Польши с начала 1990-х гг. акцент делался на содействие приватизации, реструктуризации, конкуренции, динамичному развитию частного сектора, в т.ч. ММСП, инвестиции в муниципальную и экологическую инфраструктуру, а также расширение взаимодействия с местными финансовыми институтами. В последующие годы добавились новые приоритеты – привлечение иностранных инвестиций, новые инструменты по поддержке ММСП, механизмы распределения рисков, укрепление местного рынка капитала, венчурное финансирование и др. В соответствии со стратегией ЕБРР для Польши на 2010–2013 гг., основные задачи для Банка заключались в укреплении финансового сектора и обеспечении, тем самым, доступа реального сектора, особенно ММСП к необходимым ресурсам; развитии местного и регионального рынков капитала (новые продукты, диверсификация инвестиций, в т.ч. в рамках работы со страховыми компаниями и пенсионными фондами); приватизации и реструктуризации предприятий и организаций, находящихся в государственной собственности; энергоэффективности и возобновляемой энергетике. С точки зрения распределения осуществляемых проектов по отраслям – 32% приходится на промышленность, торговлю и АПК, 31% – на энергетику, 28% – на финансовый сектор и 9% – на инфраструктуру⁶⁷.

Следующими крупнейшими получателями средств в Центральной Европе являются Хорватия (совокупный объём сделок на начало 4 квартала 2013 г. – 2,7 млрд евро), Венгрия (2,7 млрд евро) и Словакия (1,8 млрд евро).

⁶⁷ Poland – Country Factsheet. European Bank for Reconstruction and Development, March 2013. Режим доступа: <http://www.ebrd.com/downloads/research/factsheets/poland.pdf>.

Хорватия позже остальных государств ЦВЕ приступила к процессу перехода. Целостность страны была восстановлена лишь через некоторое время после окончания военного конфликта в 1995 г. Традиционно среди основных направлений работы в Хорватии Банк выделял инфраструктуру, поддержку ММСП, приватизацию и реструктуризацию в государственном секторе. В настоящее время положение страны достаточно нестабильно. Экономика, заметно пострадавшая от мирового экономического кризиса, последние четыре года находится в рецессии, не в полной мере прошла адаптация после вступления в ЕС, по-прежнему требуется серьёзное реформирование в ряде отраслей, низок уровень доверия со стороны инвесторов. В июне 2013 г. ЕБРР была принята очередная стратегия для Хорватии. С учётом вышеперечисленных особенностей развития страны к главным задачам относятся: посткризисное восстановление, помощь в практическом применении и развитии преимуществ от вступления в ЕС, структурная перестройка предприятий частного сектора.

В Венгрии ЕБРР работает с 1991 г. Среди приоритетных направлений деятельности первоначально были выделены: развитие частного бизнеса, финансовый сектор, инфраструктура и муниципальное хозяйство, а также туризм и АПК. В последние годы заметно вырос объём инвестиций Банка в страну, появились такие направления работы, как энергоэффективность и возобновляемая энергетика, участие в проектах государственно-частного партнёрства, поддержка бизнеса за счёт предоставления высокорисковых продуктов (например, участия в капитале), развитие рынка капитала и др. В Стратегии для Венгрии на 2011–2014 ведущую позицию заняла помощь в восстановлении финансового сектора после кризиса.

Словакия в настоящее время находится на завершающей стадии трансформационного процесса и, согласно Стратегии 2012 г., завершит переход к 2015 г. Исторически ключевые направления деятельности Банка в стране совпадали с уже упомянутыми выше задачами в области приватизации и реструктуризации в реальном секторе, развития финансового сектора, поддержки ММСП, инфраструктурных проектов, экологии, энергетики и

транспорта.

Отдельно стоит упомянуть Чехию, которая успешно завершила переход к открытой рыночной экономике. В 2007 г. руководством Банка было принято решение о завершении работы в стране. Согласно финальному докладу ЕБРР по Чехии, структура экономики непосредственно приблизилась к развитым странам, применяются соответствующие стандарты на рынке, в институциональной сфере, управлении и др. Таким образом, с 2008 г. ЕБРР не осуществляет новые инвестиционные операции в стране.

В регионе Юго-Восточной Европы наибольшие объемы предоставленного финансирования (более 6,1 млрд евро за 1992–2012 гг.) традиционно приходятся на Румынию, вступившую в ЕС в 2007 г. Только в 2012 г. было подписано 26 сделок стоимостью 612 млн евро – второй по объемам рекордный показатель за всю историю деятельности Банка. При этом Румыния по совокупным размерам инвестиций ЕБРР лидирует среди новых стран-членов ЕС, немного опережая Польшу. Среди обозначенных в страновой стратегии приоритетов – финансовый сектор, энергетика, инфраструктура, а также промышленность. Процентное соотношение осуществляемых проектов в отраслевой разбивке достаточно пропорционально: промышленность, торговля и сельское хозяйство – 32%, инфраструктура – 26%, финансовый сектор и энергетика по 21%⁶⁸.

Таким образом, новые страны-члены ЕС уверенно занимают ведущие позиции по объемам получаемых от ЕБРР средств и количеству проектов. Операции ЕБРР осуществляются на всех уровнях от ММСП до крупнейших компаний и предприятий и в самых различных отраслевых направлениях, среди которых выделяются финансовый сектор, транспорт, энергетика, инфраструктура и некоторые другие.

⁶⁸ Romany – Country Factsheet. European Bank for Reconstruction and Development, March 2013. Режим доступа: <http://www.ebrd.com/russian/downloads/research/factsheets/romania.pdf>.

**В 2012–2014 гг. были выпущены следующие
доклады Института Европы**

284. Большое Причерноморье: поиск путей расширения сотрудничества. Под ред. А.А.Языковой. ДИЕ № 284, М., 2012 г.
285. Россия и государства Апеннинского полуострова на современном этапе. Под ред. Ал.А.Громыко. ДИЕ РАН № 285, М., 2012 г.
286. Перемены в Европе: возможны ли альтернативные модели. Под ред. Ал.А.Громыко, Т.Т.Тимофеева. ДИЕ РАН № 286, М., 2012 г.
287. Что Россия ждёт от Европейского союза? Под ред. Н.Б.Кондратьевой. ДИЕ РАН № 287, М., 2013 г.
288. Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике. Часть I. Под ред. А.И.Бажана, К.Н. Гусева и др. ДИЕ РАН № 288, М., 2013 г.
289. Глобальные дисбалансы и кризисные явления в мировой экономике. Часть II. Под ред. А.И.Бажана, К.Н. Гусева и др. ДИЕ РАН № 288, М., 2013 г.
290. Юго-Восточная Европа: между прошлым и будущим. Под ред. А.А.Языковой. ДИЕ РАН № 290, М., 2013 г.
291. Глобальное управление в XXI веке: инновационные подходы. Под ред. Ал.А.Громыко. ДИЕ РАН № 291, М., 2013 г.
292. Большая Европа в глобальном мире: новые вызовы – новые решения. Под ред. Ал.А.Громыко. ДИЕ РАН № 292, М., 2013 г.
293. Е.В.Ананьева. От «нового лейборизма» к «прогрессивному консерватизму». ДИЕ РАН № 293, М., 2013 г.
294. Германия. 2012. Часть I. Под ред. В.Б.Белова. ДИЕ РАН, № 294, М., 2013 г.
295. Германия. 2012. Часть II. Под ред. В.Б.Белова. ДИЕ РАН, № 295, М., 2013 г.
296. Глобальные риски XXI века: пределы регулирования. Под ред. Н.П.Шмелёва и др. ДИЕ РАН, № 296, М., 2013 г.
297. Ю.И.Рубинский. Ценностные ориентиры Европы. ДИЕ РАН, № 297, М., 2013 г.
298. А.Д.Хайтун. Россия на европейском энергетическом рынке. Часть I. ДИЕ РАН, № 298, М., 2013 г.
299. А.Д.Хайтун. Россия на европейском энергетическом рынке. Часть II. ДИЕ РАН, № 299, М., 2013 г.
301. Восточное партнёрство до и после Вильнюса. Под ред. А.А.Языковой. ДИЕ РАН, № 301, М., 2014 г.
302. Европейская культура: вызовы современности. Под ред. Е.В.Водопьяновой. ДИЕ РАН, № 302, М., 2014 г.

«Reports of Institute of Europe» published in 2012–2013

284. Great Black Sea area: the quest for enhanced cooperation. Ed. by A.A.Yazkova. Reports of the IE RAS, № 284, M., 2012.
285. Russia and the Apennines states in the contemporary world. Ed. by A.I.A.Gromyko. Reports of the IE RAS, № 285, M., 2012.
286. Changes in Europe: are alternatives possible. Ed. by A.I.A.Gromyko, T.T.Timofeev. Reports of the IE RAS, № 286, M., 2012.
287. What does Russia expect from the European Union? Ed. by N.B.Kondratyeva. Reports of the IE RAS, № 287, M., 2013.
288. Global imbalances and world economy crises. Part I. Ed. by A.I. Bazhan, K.N.Gusev and others. Reports of the IE RAS, № 288, M., 2013.
289. Global imbalances and world economic crisis. Part II. Ed. by A.I. Bazhan, K.N.Gusev and others. Reports of the IE RAS, № 289, M., 2013.
290. South-Eastern Europe: between the past and the future. Ed. by A.A.Yazkova. Reports of the IE RAS, № 290, M., 2013.
291. Global Governance in the XXI Century: Innovative Approaches. Ed. by A.I.A.Gromyko. Reports of the IE RAS, № 291, M., 2013.
292. Wider Europe in the Global World: New Challenges – New Solutions. Ed. by A.I.A.Gromyko. Reports of the IE RAS, № 292, M., 2013.
293. E.V.Ananieva. From New Labour to Progressive Conservatism. Reports of the IE RAS, № 293, M., 2013.
294. Germany. 2012. Part I. Ed. by V.B.Belov. Reports of the IE RAS, № 294, M., 2013.
295. Germany. 2012. Part II. Ed. by V.B.Belov. Reports of the IE RAS, № 295, M., 2013.
296. Global risks in the XXI century: limits of regulation. Ed. by N.P.Shmelev and others. Reports of the IE RAS, № 296, M., 2013.
297. Yu.I.Rubinski. Main trends of the European values. Reports of the IE RAS, № 297, M., 2013.
298. A.D. Haitun. Russia on the European Energy Market. P. I. Reports of the IE RAS, № 298, M., 2013.
299. A.D. Haitun. Russia on the European Energy Market. P. II. Reports of the IE RAS, № 299, M., 2013.
301. Eastern Partnership before and after Vilnius. Ed. by A.A.Yazkova. Reports of the IE RAS, № 301, M., 2014.
302. The European culture: the challenges of modernity. Ed. by E.V. Vodopyanova. Reports of the IE RAS, № 302, M., 2014.