НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ ИНСТИТУТ
МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И МЕЖДУНАРОДНЫХ ОТНОШЕНИЙ
имени Е.М. ПРИМАКОВА
РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

**ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ
В МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ:
ПРОБЛЕМЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**

*Под общей редакцией
д.э.н. Е.С. Хесина*

Москва
ИМЭМО РАН
2020

УДК 339.137.2(4)
ББК 65.5(4)
Евр 22

Рекомендовано к печати
НИС Ученого совета ИМЭМО РАН

Серия «Библиотека Национального исследовательского института
мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова»

Рецензенты:
доктор экономических наук В.Н. Зуев
кандидат экономических наук Л.С. Худякова

Евр 22

Европейский союз в мировом хозяйстве: проблемы конкурентоспособности. Под общей редакцией Е.С. Хесина / Отв. ред. – Ю.Д. Квашнин, М.В. Клинова, А.А. Невская, Е.С. Хесин. – М.: ИМЭМО РАН, 2020. – 317 с.

ISBN 978-5-9535-0587-1

DOI: 10.20542/978-5-9535-0587-1

В коллективной монографии, подготовленной в Центре европейских исследований ИМЭМО РАН, рассматриваются проблемы конкурентоспособности и вызовы, с которыми сталкиваются отдельные европейские страны и Европейский союз в целом в современной глобальной экономике. В первой части монографии представлено общее положение ЕС в мировом хозяйстве, исследуется конкурентоспособность в отраслевом разрезе, показана роль государства в ее обеспечении. Вторая часть посвящена специфике национальной конкурентоспособности в условиях единого европейского рынка. Издание предназначено для ведомств, разрабатывающих экономическую политику России, а также для исследователей, преподавателей вузов, аспирантов, студентов и всех интересующихся современными тенденциями в мировой экономике и международных отношениях.

The European Union in the World Economy: Competitiveness Issues / Yu. Kvashnin, M. Klinova, A. Nevskaya, E. Khesin, eds. – Moscow, IMEMO, 2020. – 317 p.

ISBN 978-5-9535-0587-1

DOI: 10.20542/978-5-9535-0587-1

This study is prepared by the Center for European Studies of Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations. It observes the problems of competitiveness and the challenges faced by European countries and the European Union as a whole in contemporary global economy. The first part of the book presents the general position of the EU in the world economy, examines industrial competitiveness and describes the role of State in its ensuring. The second part is dedicated to national competitiveness of European countries in the European Single Market. The publication is intended for Agencies developing Russia's economic policy, as well as for researchers, higher education professors, postgraduates, students, and anyone interested in the current trends in the world economy and international relations.

Публикации ИМЭМО РАН размещаются на сайте <https://www.imemo.ru>

ISBN 978-5-9535-0587-1

© ИМЭМО РАН, 2020
© Коллектив авторов, 2020

Оглавление

Введение	5
----------------	---

Часть I. Изменение конкурентных позиций ЕС в первые десятилетия

XXI века	9
-----------------------	----------

Глава 1. Евросоюз в мировой экономике: новые тенденции развития	10
---	----

Глава 2. Роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности	25
--	----

Глава 3. Инновационное развитие и структурные сдвиги в экономике	40
--	----

Глава 4. Экологизация энергетики как фактор конкурентоспособности	52
---	----

Глава 5. Финансы ЕС и стратегические приоритеты в экономике	68
---	----

Глава 6. Перестройка европейского автомобилестроения в условиях глобализации	81
--	----

Глава 7. Фармацевтическая промышленность: рост экспорта и барьеры для инноваций	93
---	----

Глава 8. Устойчивый туризм: проблемы и перспективы развития	106
---	-----

Глава 9. Миграция как особый фактор развития экономики стран ЕС	117
---	-----

Глава 10. ЕС и постсоветские страны: экономические императивы сотрудничества	126
--	-----

Глава 11. Сотрудничество ЕС и Китая в инфраструктурной сфере	138
--	-----

Часть II. Страновая специфика конкурентоспособности на

Европейском едином рынке	148
---------------------------------------	------------

Глава 12. Германия	149
--------------------------	-----

Глава 13. Франция	163
-------------------------	-----

Глава 14. Великобритания	175
--------------------------------	-----

Глава 15. Италия	189
------------------------	-----

Глава 16. Испания	203
-------------------------	-----

Глава 17. Греция	217
------------------------	-----

Глава 18. Швейцария	229
---------------------------	-----

Глава 19. Швеция и Финляндия.....	239
Глава 20. Вишеградская группа.....	256
Глава 21. Польша	268
Глава 22. Румыния.....	277
Глава 23. Страны Балтии.....	292
Заключение. Евросоюз в посткоронавирусном мире	301
Приложения.....	306
Список сокращений	312
Об авторах.....	315

Введение

Вопросы эволюции места Старого Света в мировом хозяйстве давно обсуждаются в научной литературе. Диапазон мнений относительно состояния конкурентоспособности и перспектив экономики Евросоюза широк. Преобладают негативные оценки и прогнозы. Действительно, в последнее время ЕС переживает не лучшие времена. Финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. и последовавший за ним долговой кризис, сохраняющиеся противоречия между странами Севера и Юга, Запада и Востока Европы, выход Великобритании из ЕС, замедление с 2018 г. роста экономики региона имели своим результатом торможение европейской интеграции, рост неопределенности перспектив развития. Стимулом к обострению дискуссии об экономических позициях ЕС в мире стали последствия разразившейся в 2020 г. пандемии коронавируса. Она запустила опасный процесс: доходы государств в результате обвала экономики и карантина резко упали, в то время как расходы на борьбу с заболеванием лавинообразно выросли. Существенно увеличилась долговая нагрузка на бюджеты. Пандемия замедлила торговлю и нарушила производственные связи между странами ЕС, ограничила трансграничную мобильность. Такого сочетания негативных факторов еще не было за всю послевоенную историю Европы.

В этих условиях некоторые исследователи стали подвергать сомнению тезис о существовании трех центров экономического и технологического притяжения в мире, при котором Евросоюз сохраняет положение одного из передовых в социально-экономическом отношении регионов и продолжает оставаться полноценным конкурентом двух других центров силы – США и Китая. Утверждается, что в XXI в. на смену «триаде» приходит «новая биполярность» – американо-китайская¹. Именно «большая двойка» сверхдержав составляет мировую «высшую лигу», определяющую основные параметры мировой экономики, образует своего рода кондоминиум по ее управлению. Отношения между США и Поднебесной становятся стержнем глобальной экономики, осью современных международных экономических отношений.

Все чаще высказывается суждение, что в перспективе США и особенно Китай сумеют сохранить и даже увеличить свой отрыв от ЕС по широкому спектру социально-экономических параметров. О грядущем экономическом лидерстве Китая пишут многие, расхождения по этому вопросу существуют лишь относительно сроков. Вследствие этого, как считают многие исследователи, в противостоянии США и Китая европейские государства будут вынуждены сделать выбор в пользу одного из этих двух глобальных игроков.

Однако сценарий, при котором Европа низводится до положения младшего «стратегического партнера» мировых экономических тяжеловесов, не является безальтернативным. Ситуация не столь однозначна.

Нельзя недооценивать качество человеческого капитала, экономический и технологический потенциал стран Евросоюза, устойчивость этого интеграционного объединения, его умение приспосабливаться к меняющимся условиям развития. Текущие обстоятельства далеко не катастрофичны для европейской интеграции. За Брекситом не последовал эффект домино, чего так опасались в ЕС. Спадает острота миграционного кризиса. Симптоматично, что ни одна из стран – кандидатов

¹ Глобальная система на переломе: пути к новой нормальности. Пер. с англ. Под ред. А. Дынкина, М. Барроуза. М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 32 с.

в члены ЕС не отзывала свои заявки. Даже правые популисты и евроскептики, нарастившие представительство в новом составе Европарламента, убрали лозунги о выходе из Евросоюза из своих программ. Сегодня в ЕС наряду с центробежными силами активно действуют и центростремительные. Никакого риска развала Евросоюза, о котором пишут многие авторы, нет.

В последнее десятилетие ЕС выдержал много кризисов и, без сомнений, переживет и этот. Принятые, пусть и с опозданием, на наднациональном уровне меры борьбы с коронавирусом демонстрируют стремление сохранить те основы, на которых зиждется ЕС. Как бы парадоксально это ни звучало, именно пандемия COVID-19 придала новый импульс интеграционным процессам. Она стала необходимым триггером для того, чтобы многочисленные изменения, копившиеся годами, перешли в качество. Именно в условиях резкого ухудшения экономической обстановки Евросоюз приступил к корректировке приоритетов хозяйственного развития. При этом он демонстрирует невиданный до этого уровень солидарности, слаженность действий в координации работы по восстановлению и перезапуску экономики и реализации проектов, которые определяют развитие Евросоюза в долгосрочной перспективе. Ключевая роль отводится формированию новой промышленной политики, развитию зеленой и цифровой экономики, строительству «Евросоюза нового поколения».

Разумеется, успешная реализация этих проектов не очевидна. Однако ее нельзя и полностью исключить. Если озвученные планы будут хотя бы частично осуществлены, потенциал Евросоюза в технологическом противоборстве с основными конкурентами усилится, и это позволит ему сохранить и даже укрепить конкурентные позиции в мировой экономике.

Структурные изменения в экономике стран ЕС, динамика европейской интеграции, развитие трансатлантических и американо-китайских экономических и политических отношений – все эти процессы будут оказывать существенное воздействие на хозяйственные связи между ЕС и РФ. Евросоюз остается крупнейшим торговым и инвестиционным партнером нашей страны, на долю которого приходится около 40% внешнеторгового оборота России и 75% накопленных ПИИ. Европейские компании обладают конкурентными преимуществами в области создания телекоммуникационного оборудования, электронных компонентов для автомобильной промышленности, энергетике, производстве лазеров и сенсорных технологий, робототехнике, в области электронной коммерции, обеспечении безопасности – в сферах, в развитии которых чрезвычайно заинтересована Россия. Несмотря на усиление в последние годы политизации двусторонних экономических отношений (ярчайший пример – санкции ЕС в отношении РФ и ответные меры, политика импортозамещения), европейский и российский бизнес продолжают выражать заинтересованность в расширении взаимного сотрудничества.

Однако в случае успешного перехода ЕС к новой модели экономического роста, основанной на зеленых технологиях, и значительного снижения зависимости ЕС от поставок извне критически важных сырьевых материалов, российскому экспорту будет нанесен серьезный урон, который отразится не только на двустороннем экономическом сотрудничестве, но и на состоянии российской экономики в целом. Так, готовящееся введение Евросоюзом трансграничного углеродного налога на продукцию зарубежных компаний, которая

Введение

производится с высоким уровнем выбросов парниковых газов², может резко увеличить конкурентоспособность европейских товаров по сравнению с продукцией из других государств, включая Россию. Из-за трансграничного углеродного регулирования пострадают такие базовые отрасли российской промышленности, как черная и цветная металлургия, химическая промышленность, энергетика; значительно сократится потребление российской нефти и угля.

В этих условиях изучение трансформационных процессов в европейской экономике, а также изменений в экономической политике, наблюдаемых как в отдельных странах ЕС, так и на наднациональном уровне, приобретает особую актуальность. Не менее важной задачей становится разработка мер поддержки предприятий и отраслей, наиболее уязвимых от возможных действий наших европейских партнеров.

Анализу различных аспектов развития мировой экономики и положения в ней Европы посвящены многие труды отечественных ученых. Европейские исследования всегда были и остаются одним из основных направлений научной деятельности Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений имени Е.М. Примакова РАН Российской академии наук (ИМЭМО РАН). Весомый вклад в изучение фундаментальных проблем европейской экономики вносит Институт Европы РАН (прежде всего серия монографий под общим названием «Старый свет – новые времена»). Активное участие в разработке экономических вопросов европейского региона принимают европейцы из Московского государственного университета имени М.В. Ломоносова, Московского государственного института международных отношений (МГИМО) МИД России; Санкт-Петербургского государственного университета, Института экономики РАН, Института научной информации по общественным наукам РАН, Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова, Государственного университета управления, региональных отделений российской Ассоциации европейских исследований и других столичных и региональных научных учреждений международного профиля и высших учебных заведений.

Настоящая монография подготовлена в Центре европейских исследований (ЦЕИ) ИМЭМО РАН. Выбор ее темы во многом продиктован необходимостью переосмысления последствий технологических, воспроизводственных и отраслевых изменений и трансформаций, происходящих в глобализирующейся мировой экономике, а в самое последнее время и пандемии коронавируса для развития европейской экономики и интеграционных процессов в регионе.

С одной стороны, монография представляет собой продолжение и в известной мере итог научной деятельности коллектива авторов ЦЕИ за последние два десятилетия. За этот период его сотрудники опубликовали большое число коллективных и индивидуальных монографий³, статей, в том числе в ежегоднике

² Медведев указал на опасность углеродного налога Евросоюза // Газета.ру. 26.08.2020. URL: https://www.gazeta.ru/business/news/2020/08/26/n_14850385.shtml (дата обращения 27.11.2020).

³ Западноевропейские модели социально-экономического развития. М.: ИМЭМО РАН, 2000. – 216 с.; Западноевропейские страны: Особенности социально-экономических моделей. Под ред. В.П. Гутника. М.: Наука, 2002. – 271 с.; Расширение ЕС на восток; предпосылки, проблемы,

«Год планеты», ежегодных прогнозах «Россия и мир», журналах «Мировая экономика и международные отношения», «Современная Европа», «Вопросы экономики» и др. В поле зрения научных изысканий находились проблемы структурных сдвигов в экономике европейских стран, расширения и углубления интеграции, развитие экономических отношений ЕС с Россией.

С другой стороны, в монографии содержится постановка вопроса о новой роли европейских стран (включая не входящую в ЕС Швейцарию и вышедшую из него Великобританию) и европейского интеграционного объединения в современной мировой экономике. В связи с этим дается комплексный анализ недостаточно исследованных до настоящего времени вопросов оценки конкурентоспособности европейского региона в глобальном контексте. В свою очередь, это потребовало выявления новых тенденций в развитии экономики отдельных европейских стран и отраслей хозяйства региона.

Авторский коллектив монографии: введение, глава 1 и приложения – д.э.н. Е.С. Хесин, глава 2 – д.э.н. М.В. Клинова, глава 3 – к.э.н. А.А. Невская, глава 4 – к.э.н. А.В. Зимаков, глава 5 – к.э.н. Е.А. Сидорова, глава 6 – к.э.н. Ю.А. Баронина, глава 7 – к.э.н. З.А. Мамедьяров, глава 8 (в соавторстве) – к.э.н. Г.Н. Понеделко и А.В. Гутник, глава 9 – к.э.н. О.Е. Трофимова, глава 10 – д.полит.н. Д.Б. Малышева, глава 11 – К.А. Гемуева, глава 12 (в соавторстве) – Р.М. Сейткалиев и к.э.н. А.А. Невская, глава 13 – к.э.н. А.К. Кудрявцев, глава 14 – к.э.н. И.А. Подколзина, глава 15 – к.э.н. А.В. Авилова, глава 16 и приложения – К.А. Никулин, глава 17 – к.и.н. Ю.Д. Квашнин, глава 18 – к.э.н. О.Е. Трофимова, глава 19 – к.э.н. А.М. Волков, глава 20 – к.э.н. А.С. Четверикова, глава 21 – к.и.н. С.А. Кувалдин, глава 22 – к.г.н. М.М. Лобанов, глава 23 – к.ю.н. В.А. Оленченко, заключение (в соавторстве) – д.э.н. Е.С. Хесин, д.э.н. М.В. Клинова, к.э.н. А.А. Невская и к.и.н. Ю.Д. Квашнин.

последствия. Под ред. Н.К. Арбатовой, В.П. Гутника, Е.С. Хесина, Ю.И. Юданова. М.: Наука, 2003. – 344 с.; Финансовая политика стран ЕС. Под ред. В.П. Гутника. М.: Наука, 2004. – 267 с.; Региональная политика стран ЕС. Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 230 с.; Клинова М.В. Государство и частный капитал: от теории к практике взаимодействия в европейских странах. М.: Магистр, 2011. – 400 с.; Современная Греция в мировой экономике и политике. Под ред. Ю.Д. Квашнина. М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 184 с.; Экономика стран ЕС после введения евро: от эйфории 1999 г. до долгового кризиса 2010-х годов. Под ред. А.В. Кузнецова, Е.С. Хесина. М.: ИМЭМО РАН, 2013. – 250 с.; Италия в начале XXI века: сборник статей по итогам конференции. Под ред. А.В. Авиловой, Ю.Д. Квашнина. М.: ИМЭМО РАН, 2014. – 152 с.; Франция на пороге перемен: экономика и политика в начале XXI века. Отв. ред.: А.В. Кузнецов, М.В. Клинова, А.К. Кудрявцев, П.П. Тимофеев. М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 285 с.; Оптимизация инвестиционных связей современной России. Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 120 с.; Социальное государство в странах ЕС: прошлое и настоящее. Под ред. Ю.Д. Квашнина. М.: ИМЭМО РАН, 2016. – 189 с.; Невская А.А. Корпоративные связи России и Европейского союза. М.: ИМЭМО РАН, 2017. – 118 с.; Франция при президенте Эммануэле Макроне: в начале пути. Под ред. М.В. Клиновой, А.К. Кудрявцева, Ю.И. Рубинского, П.П. Тимофеева. М.: ИМЭМО РАН, 2018. – 206 с.; Современная Испания: проблемы и решения. Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2018. – 101 с.; Пределы лидерства Германии в Европе: сборник статей. Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2018. – 144 с.; Волков А.М. Экономика Швеции. М.: МГИМО-Университет, 2019. – 286 с.; Квашнин Ю.Д. Экономика Греции. М.: МГИМО-Университет, 2019. – 213 с.; Четверикова А.С. Чехия как внешнеэкономический партнер России. М.: ИМЭМО РАН, 2019. – 130 с.; Миграционные процессы в Евросоюзе: современные проблемы и вызовы. Под ред. О.Е. Трофимовой. М.: ИМЭМО РАН, 2019. – 211 с.; Выборы в Европарламент-2019. Национальные ответы на дилеммы европейской интеграции. Под ред. Ю.Д. Квашнина, А.К. Кудрявцева, Н.С. Плевако Н.С., В.Я. Швейцера. М.: ИМЭМО РАН, 2019. – 178 с. и др.

Часть I.

Изменение конкурентных позиций ЕС в первые десятилетия XXI века

Глава 1. Евросоюз в мировой экономике: новые тенденции развития

При оценке веса и конкурентоспособности основных центров экономического притяжения в мире следует учитывать лежащие в их основе ключевые факторы внутреннего развития и изменения в международной экономической среде.

В первом случае это – численность населения и рабочей силы, качество человеческого капитала, инновационный и технологический потенциал, воспроизводственная и отраслевая структура хозяйства, мощь транснационального капитала, эффективность государственного регулирования экономики в развитых странах, трансформации индустриального общества в постиндустриальное.

Во втором – последствия неравномерности развития, прежде всего возрастания роли в мировой экономике новых индустриальных государств; воздействие процессов глобализации – усиление зависимости всех центров силы от динамики мирового производства и спроса на мировом рынке, развитие этих процессов (в отдельные годы) вспять, растущая регионализация мировой экономики, подъем протекционизма, торговые и валютные войны. Наконец, это переход к экономическому полицентризму, многосторонности, формированию многоуровневой архитектуры многополярного мира.

Конкурентоспособность Евросоюза на глобальных рынках

Сопоставляя Евросоюз с другими центрами силы, необходимо иметь в виду ряд его фундаментальных особенностей. Формирование единого рынка и зоны евро хотя и способствовало сближению условий воспроизводства в странах ЕС, сглаживанию различий между национальными и региональными моделями участников этих объединений, не устранило их специфики⁴. Образование общего хозяйственного комплекса не превратило Евросоюз в гомогенное образование, аналогичное США или Китаю. В отличие от них ЕС продолжает состоять из суверенных субъектов международных экономических отношений, передавших наднациональным органам лишь часть суверенитета в хозяйственных вопросах. Экономическую политику (кроме ОСХП, денежно-кредитной, и то лишь в зоне евро) проводят по преимуществу национальные правительства. Финансовые ресурсы формируются в основном за счет национальных бюджетов. Создание ЭВС и единого рынка, особенно услуг, далеко от завершения. У стран ЕС имеются значительно более широкие права и полномочия, чем у штатов США и провинций Китая. ЕС и еврозона, объединяющие соответственно 27 и 19 государств с разнонаправленными интересами, остаются аренами соперничества между странами-членами. Это ослабляет управляемость интеграционными процессами.

С начала XXI в. в экономическом развитии стран ЕС наблюдался подъем, который дважды прерывался падением производства. В 2008 г. экономику накрыл глобальный экономический и финансовый кризис. В 2009 г. ВВП ЕС упал на 4,3%. За ним последовал долговой кризис. В 2012 г. экономика вновь сократилась на 0,7%. В 2013 г. ВВП превысил предкризисный уровень⁵. Главным драйвером

⁴ The European Union: a People-centered Agenda. An International Perspective. P.: OECD, 2019. P. 14; Социальное государство в странах ЕС. Под ред. Ю.Д. Квашнина. М.: ИМЭМО РАН, 2016. С. 6–7.

⁵ National accounts and GDP. Statistics Explained. Eurostat, 2020. P. 2.

экономики ЕС стал внутренний спрос, прежде всего частные потребительские расходы. Этому способствовали увеличение занятости и сокращение безработицы, повышение, хотя и незначительное, зарплат. Сюда следует добавить умеренную инфляцию и, наконец, политику дешевого кредита, проводимую ЕЦБ и центральными банками стран, не входящих в еврозону. С середины 2018 г. наметилась тенденция к замедлению роста экономики ЕС, отставание от КНР и США возросло.

В основе падения экономической активности лежали внутренние и внешние причины. Упали темпы роста потребления домохозяйств – движущей силы подъема в предыдущее десятилетие – во многом из-за повышения нормы сбережений населения стран ЕС в связи с ростом неопределенности перспектив развития. По этой же причине замедлился процесс накопления капитала, сопровождавшийся падением темпов роста производительности труда⁶.

Многие причины неудач ЕС в глобальной конкуренции коренятся в сдвигах в отраслевой структуре экономики региона. Первый – деиндустриализация многих стран Евросоюза, деградация значительной части их промышленного и технологического потенциала. Европа утратила статус «промышленной мастерской» мира. Второй – последствия сохраняющейся национальной раздробленности в секторе услуг – единый рынок был изначально задуман для торговли товарами. Унификация условий ведения бизнеса в отраслях услуг происходит с гораздо большими трудностями. Вследствие возрастания роли отраслей услуг единые наднациональные правила и нормы охватывают все меньшую долю совокупной экономики ЕС.

Ослаблению позиций Старого Света в мировой экономике способствовал выход в 2020 г. из Евросоюза Великобритании – второй в ЕС после Германии по объему экономики страны. Брекзит уменьшил ВВП ЕС на 15%. Нельзя исключить, что после Брекзита сделка между Великобританией и ЕС не будет заключена. Такой сценарий приведет к разрыву многих цепочек создания стоимости в торговле компаний этой страны с ее партнерами по Евросоюзу, нанесет серьезнейший удар по бизнесу крупных континентальных компаний в ЕС, их производственным и инвестиционным планам. Наконец, снижению хозяйственной активности в Европе способствовала и такая особенность, как высокая степень открытости экономики. Общая внешнеторговая квота стран ЕС (включая внутрирегиональный товарооборот) более чем в 3 раза превышает аналогичный показатель США и примерно в 2,5 раза – Китая. В отношении к ВВП размер исходящих и входящих прямых инвестиций – соответственно 60 и 50% – ЕС также существенно превосходит США, Китай и Японию. В производстве продукции на экспорт в странах ЕС заняты 36 млн работников (16% их общего числа). Свыше 35% активов компаний стран ЕС принадлежит иностранному бизнесу. На иностранных предприятиях заняты 19 млн человек⁷.

В этих условиях усиление протекционистских тенденций в мировой торговле и сокращение темпов ее роста в обстановке общего замедления мирового производства крайне негативно отражаются на экономике ЕС. Сказывается повышение рисков, связанных с торговым противостоянием между США и Китаем, ростом напряженности в отношениях США и ЕС, усиливающейся экспансией китайского капитала в Европу. Между тем именно США и Китай

⁶ European Economic Forecast, Spring 2019 // Institutional Paper 102. P. 29, 187.

⁷ Хесин Е.С. Экономика Европейского союза: итоги посткризисного десятилетия // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 1. С. 76.

являются важнейшими внешнеэкономическими партнерами ЕС (в 2019 г. – около трети всех экспортно-импортных поставок).

Подъем в экономике ЕС продолжался до весны 2020 г., когда разразилась пандемия коронавируса и страны Евросоюза столкнулись с беспрецедентной рецессией. Летом 2020 г. началось восстановление экономики, однако осенью оно было прервано второй волной COVID-19⁸, что ускорило тенденцию самоизоляции национальных экономик, нанесло удар по единому рынку товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Закрылись не только внешние границы ЕС – вернулись внутренние.

Пандемия ударила по экономике ЕС сильнее, чем по экономике других центров силы. По прогнозам ЕК, в 2020 г. спад деловой активности в ЕС составит 7,4%, в США – 4,6%. Что касается Китая, то его ВВП вырастет на 2,1%. Выход ЕС из вызванного пандемией кризиса обещает быть тяжелым и долгим. Ожидается, что рост ВВП возобновится в 2021 г., но потребуются еще минимум два года, чтобы экономика приблизилась к докризисным показателям. В минувшие два десятилетия по мере смещения мирового центра экономической гравитации в АТР, возвышения Китая, Индии, Бразилии происходило относительное ослабление позиций ЕС в глобальной экономике. Темпы прироста ВВП ЕС были ниже общемировых в 2,3 раза, США – в 1,3 и Китая – в 2,8 раза. В 2009–2019 гг. среднегодовой темп прироста ВВП ЕС-27 составил 1,6%, США – 2,3%, Китая – 7,8%⁹.

Тем не менее, вопреки утверждениям многих экспертов, ЕС продолжает оставаться одним из важнейших центров силы мировой экономики. В 2019 г. доля ВВП ЕС в ценах и по среднегодовому курсу национальных валют к долл. США 2018 г. составляла 21,8% ВВП мира. По этому показателю ЕС уступал Соединенным Штатам (24,2%), но существенно превосходил Китай (16,3%). Подобным же образом Евросоюз находился на 2-м месте в мире по ВВП (долл. США) в ценах и по ППС 2018 г. – 16%, на сей раз после Китая – 19,2%, опережая США – 15,1%. По уровню экономического развития (в ВВП в ценах и по среднегодовому курсу национальных валют к долл. США 2018 г. на душу населения) страны ЕС в 2019 г. превосходили общемировой уровень в 3,3 раза (по аналогичному показателю, рассчитанному в долларах США в ценах и по ППС 2018 г., – в 2,8 раза), Китая – в 3,6 раза (2,2 раза) и уступали США – 37,6 тыс. долл. против 65,2 тыс. долл. (44,2 тыс. долл. против 65,2 тыс. долл.)¹⁰

Европа глубоко интегрирована в мировое хозяйство. Страны ЕС сильнее, чем основные конкуренты, вовлечены в международное разделение труда, активнее участвуют в международном движении факторов производства. Хотя европейская направленность внешнеэкономических приоритетов ЕС сохраняется, возрастает и его активность на атлантическом и азиатско-тихоокеанском направлениях.

Евросоюз сохраняет статус крупнейшего торгового объединения в мире. В 2019 г. на общий экспорт стран ЕС, включая внутрирегиональный, приходилось 31,6% мирового экспорта и 29,4% импорта товаров. Пять европейских стран

⁸ European Economic Forecast. Autumn 2020 // Institutional Paper 136. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 1.

⁹ Рассчитано по: Россия и мир: 2024. Экономика и внешняя политика. Рук. проекта А.А. Дынкин. В.Г. Барановский. М.: ИМЭМО РАН. 2019. С. 13; National Accounts and GDP. Ibidem.

¹⁰ Россия и мир: 2020. Экономика и внешняя политика. Рук. проекта А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 15–16.

входили в первую десятку крупнейших экспортеров товаров в мире. Около трех пятых внешней торговли товарами стран ЕС составляет товарооборот внутри Евросоюза. Его члены, кроме Ирландии, торгуют больше с другими государствами Евросоюза, чем со странами за пределами Европы. В то же время экономика ЕС все активнее вовлекается в глобальные процессы, выходящие за рамки региональной интеграции. По стоимостному объему вывоза товаров за пределы объединения Евросоюз занимает 2-е место после Китая (США – на 3-м месте). В импорте товаров ЕС также занимает 2-е после США место в мире и опережает по этому показателю Китай. Евросоюз – крупнейший торговый партнер для 80 стран мира, США – для 20. Из развивающихся стран ЕС импортирует товаров (исключая топливо) больше, чем США, Китай, Япония и Канада вместе взятые¹¹.

Оценивая внешнеторговую специализацию Евросоюза и место в международном разделении труда, важно подчеркнуть, что в его внешней торговле преобладает доля готовой продукции. ЕС превосходит два других центра по общему объему экспорта продукции обрабатывающей и химической промышленности. В рамках европейских трансграничных цепочек поставок доля импорта комплектующих и готовых изделий из соседних стран превышает по объему аналогичные показатели для Азии или Северной Америки. В то же время сохраняется большая зависимость региона от импорта сырьевых и энергетических ресурсов.

ЕС – крупнейший в мире экспортер и импортер услуг. В 2019 г. на него приходилось (исключая внутрирегиональную торговлю услугами) 22,4% стоимостного объема экспорта коммерческих услуг в мире и 21,4% их импорта. Аналогичные показатели для США значительно меньше. Особенно сильны позиции ЕС в области экспорта финансовых, телекоммуникационных и информационных услуг¹².

У Евросоюза активное сальдо платежного баланса по текущим операциям. В 2019 г. оно составило 2,8% ВВП (для сравнения: в Китае 1% ВВП, а в США отмечен дефицит в 2,0% ВВП). Положительное сальдо счета текущих операций ЕС – результат профицита торгового баланса, баланса услуг, счета первичных доходов и дефицита счета вторичных доходов.

ЕС – один из крупнейших экспортеров капитала. Европа занимает 1-е место в мире по суммарным объемам исходящих и входящих прямых инвестиций. В 2017 г. доля ЕС-27 по этим показателям составляла соответственно 31,7 и 25,5%, Великобритании – 5,5 и 5,4%. В то же время удельный вес США равнялся 24,4 и 23,5%, Китая – 5,6 и 8,2%. Накопленные прямые инвестиции ЕС за рубежом превышают обязательства перед нерезидентами. Евросоюз имеет чистую положительную международную инвестиционную позицию (МИП) по прямым инвестициям. Однако с учетом трансграничного перемещения портфельных и прочих инвестиций совокупная чистая МИП стран ЕС на протяжении многих лет остается отрицательной. В 2019 г. внешние финансовые активы и обязательства ЕС составили соответственно 243 и 244% ВВП ЕС-27. В 2019 г. финансовый счет платежного баланса ЕС, включающий операции с активами и обязательствами

¹¹ EU Position in World Trade. Brussels: European Commission, 2019. URL: <https://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade/> (дата обращения 10.10.2020).

¹² World Trade Statistical Review. Geneva: WTO, 2020. P. 78–102; The European economy since the start of the millennium. A Statistical Portrait – Data 2000–2019. Eurostat, 2020. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/cache/digpub/european_economy/index.html (дата обращения 10.10.2020).

резидентов по отношению к нерезидентам, был сведен с дефицитом в 3,7% ВВП. Иными словами, страны ЕС в целом являются чистыми международными заемщиками по отношению к остальному миру¹³.

Конкурентные позиции ЕС в мировой экономике в немалой степени характеризуют публикуемые различными организациями рейтинги – сравнительные показатели экономического развития стран. Современные рейтинги рисуют весьма противоречивую картину положения ЕС в мировой экономике, что объясняется различиями в методологии их составления, наборах показателей, в весах, придаваемых различными индексами и субиндексами. Одно очевидно: многие из рейтингов возглавляют европейские государства, прежде всего малые страны Северной Европы. Они, как правило, входят в первую пятерку или десятку наиболее конкурентоспособных стран мира. Крупные страны региона представлены среди лидеров значительно реже. Исключение составляет Германия. Между тем именно крупные государства ЕС образуют основу экономики объединения и определяют ее динамику и конкурентоспособность.

В настоящее время основным средством обобщенной оценки конкурентоспособности стран является Индекс глобальной конкурентоспособности ВЭФ. В 2019 г. в первую десятку представленных в нем стран входили 6 европейских: Нидерланды, Швейцария, ФРГ, Швеция, Великобритания, Дания. Финляндия возглавляла список стран по показателю «качество институтов». Германия – по инновационному потенциалу.

Показатели конкурентоспособности рассчитывает и МИРМ. В начале 2020 г. в его рейтинге среди первых 10 стран 5 были европейскими. Это – Дания, Швейцария, Нидерланды, Швеция, Норвегия. США – на 10-м, Япония – на 34-м месте.

Человеческий капитал как фактор роста конкурентоспособности

Реализация программ по поддержанию конкурентоспособности ЕС в мировой экономике требует повышения качества человеческого капитала. Главное в нем – аккумулированные работниками знания, умения и навыки. В свою очередь их уровень зависит, помимо образования и воспитания, от состояния науки, качества здравоохранения и среды обитания человека, развития культуры и искусства, качества информационного обслуживания, притока человеческого капитала извне, состояния гражданского общества, экономических и политических свобод.

Многочисленные рейтинги свидетельствуют о том, что члены ЕС продолжают занимать сильные позиции в сфере накопления человеческого капитала. В то же время в самом ЕС наблюдается большой разброс в показателях его развития. Так, в первую десятку ИЧК, составляемого ВБ, входят, вслед за Сингапуром, Республикой Корея и Японией, 4 европейских государства – Финляндия, Ирландия, Швеция и Нидерланды. В то же время 6 стран Европы – Македония, Косово, Молдова, Румыния, Босния и Герцеговина, Албания – оказались в последней трети списка. США заняли в рейтинге лишь 24-ю позицию (впереди них – 15 европейских стран), Китай – 46-ю.

¹³ External Sector Report. Global Imbalances and the COVID-19 Crisis. Wash.: IMF, 2020. P. 70. International investment position statistics. Eurostat, April 2020. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_investment_position_statistics#EU-27 (дата обращения 10.10.2020).

Другой интегральный показатель – ИЧР, синоним понятия «качество жизни», или «уровень жизни». В первые 10 стран по ИЧР входят 6 европейских государств – Норвегия, Швейцария, Ирландия, Германия, Исландия, Швеция. По этому показателю США находятся на 16-м, Япония – на 18-м, Китай – лишь на 85-м.

О качестве человеческого потенциала свидетельствует Индекс уровня образования. В первую десятку стран во главе с Германией входят еще 7 европейских стран – Дания, Норвегия, Исландия, Ирландия, Великобритания, Финляндия, Швеция. В самой Европе наблюдается значительный разброс: так, Молдова занимает 79-е место, Босния и Герцеговина – 81-е, Македония – 85-е. По этому показателю США на 12-м месте, Япония – на 27-м, Китай – на 110-м.

Расходы на школьное образование в ЕС сравнимы со средствами, выделяемыми на эти цели в Северной Америке и Восточной Азии. ЕС удалось значительно сократить количество молодежи, которая прекращает образование до 16 лет. За 2008–2018 гг. этот показатель снизился с 14,7 до 10,6%. В то же время доля расходов на образование в бюджетах и в ВВП большинства стран ЕС в лучшем случае не растет, а в отдельные годы падает. Сам индекс уровня образования обладает рядом ограничений. Так, он не отражает качество образования, которое в отдельных случаях может быть весьма низким. И хотя в развитии высшего образования в странах ЕС достигнут существенный прогресс, доля затрат на эти цели в ВВП здесь намного ниже, чем в США, Республике Корея, Японии, и разрыв в последнее время не сокращается. Доля студентов высших учебных заведений стран ЕС в общем числе студентов в мире снизилась с 16% в 2002 г. до 9% в 2017 г.

Одним из ключевых показателей социально-демографического развития является Индекс уровня средней ожидаемой продолжительности жизни. В первую десятку по этому показателю входят 4 европейских страны: Швейцария, Италия, Испания, Исландия. США находятся на 38-м месте, Япония – на 2-м, Китай – на 61-м¹⁴. За последние полстолетия продолжительность жизни в Европе увеличилась на 10 лет. Удельный вес затрат на здравоохранение в ВВП государств ЕС, как правило, растет, однако он почти вдвое ниже, чем в США. На душу населения расходы на здравоохранение в США составляют 8,9 тыс. долл., в ЕС – 2,8 тыс.¹⁵

В экономически активном населении стран ЕС повысилась доля лиц в возрасте от 25 до 64 лет, имеющих высшее и среднее образование, или занятых в научно-технической сфере, требующей подобного образования. За 2002–2019 гг. эта доля выросла с 36,5 до 46,8%. В 2019 г. в странах ЕС насчитывалось 7,8 млн ИТ-специалистов. За 2011–2019 гг. их число в ЕС выросло на 40%, что более чем в 6 раз превысило общий прирост занятости (6,9%)¹⁶. Евросоюз опережает основных конкурентов по числу занятых в исследованиях и разработках. В 2018 г. их насчитывалось в ЕС 1,77 млн чел., в Китае – 1,74 млн, в США – 1,37 млн, в Японии – 0,68 млн. Возрастает и численность населения, обладающего навыками работы с цифровыми технологиями. Рейтинг цифровых экономик в ЕС

¹⁴ Уровень продолжительности жизни в странах мира. URL: <https://gtmarket.ru/ratings/life-expectancy-index/life-expectancy-index-info> (дата обращения 21.11.2020).

¹⁵ Health at a Glance 2019. P.: OECD, 2019. P. 149–168.

¹⁶ Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. Human capital. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-economy-and-society-index-desil>; ICT specialists in employment; Statistics Explained. Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/en/web/products-datasets/-/ISOC_SKS_ITSP (дата обращения 21.11.2020).

возглавляют Финляндия, Швеция, Дания и Нидерланды. Тем не менее значительная часть населения все еще не обладает и минимальными знаниями в этой области. По состоянию на 2020 г. ЕС не хватает около 1 млн специалистов в сфере цифровых технологий.

Важной характеристикой качества человеческого капитала является социальная мобильность населения. Низкая социальная мобильность ограничивает возможности человека: рожденные в бедных и малообразованных семьях так и остаются бедными и малообразованными. Верхние десять строчек рассчитываемого ВЭФ Глобального индекса социальной мобильности занимают европейские страны, где уровень социальной мобильности максимальный. После Дании (1-е место) следуют Норвегия, Финляндия, Швеция, Исландия, Нидерланды, Швейцария, Австрия, Бельгия и Люксембург.

Инновационный и технологический потенциал

Наряду с качеством человеческого капитала соотношение сил в мировой экономике определяют позиции стран и регионов в сфере инновационного развития и высоких технологий. Свыше 40% предприятий ЕС применяют технологии искусственного интеллекта¹⁷. Около 90% домохозяйств имеют доступ к широкополосному интернету. Развивается интернет-торговля. В 2020 г. 60% населения заказывало или покупало товары онлайн¹⁸. Экспорт ЕС услуг сектора ИКТ в третьи страны составляет около четверти от мирового.

В Европе расположены многие научно-исследовательские институты и университеты мирового класса (правда, после выхода Великобритании из ЕС число таких университетов в нем заметно уменьшилось). В Евросоюзе больше исследователей в области искусственного интеллекта, чем в США и Китае. К тому же здесь выполняется больше исследований. В 2015 г. на ЕС приходилось 31,1%, на США – 28,9%, Китай – 13,5% часто цитируемых научных публикаций в мире¹⁹.

Вместе с тем последние данные указывают на ослабление позиций европейских стран в области высокотехнологичных инноваций. Так, ЕС инвестирует намного меньше средств, чем конкуренты, в сектор ИКТ – 2% ВВП, в то время как в США этот показатель достигает 3,5%, в Японии – 3%. Доля этого сектора в производстве ВВП Европы существенно ниже, чем в США и Китае: 1,7% против 3,3 и 2,1% соответственно. На регион приходится лишь 8% мировых расходов на компьютеры и программное обеспечение. ЕС отстает на три года от США и Китая в области производства и применения технологии 4-го поколения мобильной связи и еще больше – 5-го²⁰.

Европейские компании не представлены среди 20 крупнейших (по уровню рыночной капитализации) интернет-компаний мира, а в числе 30 их только две. Хотя на Европу приходится 25% стартапов в области создания интеллектуальных компьютерных программ, она отстает от США и Китая по инвестициям в искусственный интеллект на ранних этапах. Среди 100 глобальных стартапов в

¹⁷ Artificial Intelligence: first quantitative study of its kind finds uptake by businesses across Europe is on the rise. 2020. July 28. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/news/artificial-intelligence-first-quantitative-study-its-kind-finds-uptake-businesses-across-europe> (дата обращения 10.10.2020).

¹⁸ Digital economy and society statistics – households and individuals. Eurostat, 2020. P. 1.

¹⁹ The European Union: A People-Centered Agenda-An International perspective. P.: OECD, 2019. P. 31.

²⁰ Bildt C. Europe's Digital Emergency // Project Syndicate. 23.11.2020. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/europe-digital-economy-5g-ai-falling-behind-by-carl-bildt-2020-09?barrier=accesspaylog> (дата обращения 10.10.2020).

этой сфере только два европейских. ЕС существенно уступает США и Китаю по числу «единорогов» – компаний-стартапов, чья капитализация за короткий период превысила 1 млрд долл. Средства фондов венчурного капитала в Европе в 6 раз меньше, чем в США. Разрыв особенно велик на завершающих стадиях финансирования. В Евросоюзе насчитывается лишь 8 фондов с капиталом свыше 250 млн евро по сравнению с 70 – в США. Исследователи Центра инноваций в области данных оценили позиции ЕС, США и Китая в 2017–2019 гг. в сфере искусственного интеллекта по 6 показателям. Соединенные Штаты опережают конкурентов в четырех категориях (талант, исследования, разработки, оборудование), Китай – в двух (внедрение, большие данные). Евросоюз находится на 2-м месте по четырем показателям (талант, исследования, разработки, внедрение). В рейтинге абсолютных показателей из 100 баллов на США приходится 44,2 балла, на Китай – 32,3, ЕС – 23,5²¹.

Отставание ЕС от конкурентов в сфере наукоемких производств во многом объясняется более низкой динамикой роста государственных и частных затрат на ИР. На ЕС приходится 19% от общих расходов предпринимательского сектора на эти цели в мире по сравнению с 24% в Китае и 28% в США. Лишь автомобильные компании ЕС опережают конкурентов по расходам на ИР. Позиции европейских фирм по этому показателю сильны в фармацевтике и биотехнологиях, электронной и электротехнической промышленности²².

Об инновационном и технологическом потенциале стран ЕС дают представление инновационные рейтинги. Наиболее репрезентативными среди них являются Глобальный инновационный индекс (*GII*), составляемый консорциумом Корнеллского университета (США), Школы бизнеса *INSEAD* (Франция) и Всемирной организации интеллектуальной собственности, а также Рейтинг инновационных экономик агентства *Bloomberg*. Рейтинг *GII-2019* с применением 82 показателей и рассчитываемый на основе среднего показателя ресурсов и результатов инноваций показывает, что за 2013–2019 гг. Европе удалось существенно развить инновационный потенциал мирового уровня, улучшив свои позиции в Глобальном инновационном индексе.

В 2020 г. указанный рейтинг стран возглавила Швейцария. За ней следуют Швеция и США. В первой его десятке 7 европейских государств (помимо Швейцарии и Швеции – это Нидерланды, Великобритания, Финляндия, Дания, Германия). Китай занимает 14-е, Япония – 16-е место. Среди первых 10 стран по показателю «ресурсы инноваций и условия для их проведения» – 5 европейских (Швейцария, Швеция, Дания, Великобритания, Финляндия). США – на 4-м, Япония – на 12-м, Китай – на 26-м месте. Еще больше – 7 европейских стран – входят в десятку лидеров по показателю «достигнутые практические результаты осуществления инноваций» (Швейцария, Нидерланды, Швеция, Великобритания, Финляндия, Германия, Ирландия). США – на 5-м, Китай – на 6-м, Япония – на 18-м месте. Рейтинг дает представление о сильных и слабых сторонах европейской инновационной системы. Плюсы сконцентрированы в таких измерениях, как общая инфраструктура, развитие бизнеса, технологий и экономики знаний, креативной деятельности. Слабые позиции в сфере человеческого капитала и

²¹ Castro D., McLaughlin M., Chivot E. Who Is Winning the AI Race: China, the EU or the United States? Wash. (DC), Brussels: Center for Data Innovation, 2019. P. 2–4.

²² Bughin J., Windhagen E. et al. Innovation in Europe. Changing the game to regain a competitive edge // Discussion Paper. McKinsey Global Institute, 2019. P. 2, 13.

науки. Минусы связаны с интегральными показателями развития внутреннего рынка²³.

В Рейтинге инновационных экономик в 2014–2019 гг. 1-е место занимала Республика Корея, однако в 2020 г. уступила лидерство Германии²⁴, которая также заняла 2-е после США место по числу компаний из топ-20 с самыми высокими расходами на ИР (*Volkswagen, Daimler, Siemens* и *Bayer*). Помимо Германии в десятке ведущих стран данного рейтинга сейчас представлены Швейцария (4-е место) Швеция (5-е место), Финляндия (7-е место), Дания (8-е место) и Франция (10-е место)²⁵.

О соотношении уровней инновационного развития экономик стран как внутри ЕС, так и относительно их основных международных конкурентов, дает представление и ежегодно составляемый Еврокомиссией Сводный индекс инновационного развития (так называемое Европейское инновационное табло). На базе 27 показателей страны разделены на 4 группы: инновационные лидеры, сильные инноваторы, средние инноваторы, скромные инноваторы. В первую группу вошли Швеция, Финляндия, Дания, Нидерланды и Люксембург (120% от среднего показателя по ЕС); во вторую группу – Австрия, Бельгия, Эстония, Франция, Германия, Ирландия и Португалия (90–120%); в третью группу – Хорватия, Кипр, Чехия, Греция, Венгрия, Италия, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения и Испания (50–90%). «Скромные инноваторы» – Болгария и Румыния (ниже 50%). С 2012 г. в 24 странах ЕС инновационный индекс повысился на 8,9%, причем наибольший рост наблюдался в Литве, Мальте, Латвии, Португалии, Греции²⁶. Рост произошел благодаря значительному прогрессу в подготовке докторантов, международных научных публикаций, широкому проникновению высокоскоростного интернета. Ускорились и темпы сближения уровней инновационного развития между странами-лидерами и отстающими.

Экономическая стратегия и политика: меняющиеся приоритеты

В последнее десятилетие одним из важнейших направлений деятельности Брюсселя стала разработка мер по поддержанию и повышению конкурентоспособности ЕС в мировой экономике. В марте 2010 г. была одобрена новая европейская стратегия экономического развития на ближайшие 10 лет – «Европа 2020: стратегия разумного, устойчивого и всеобъемлющего роста». В 2014 г. ЕК опубликовала документ «За европейский промышленный ренессанс», в котором содержался призыв начать реиндустриализацию Европы. Речь в нем шла не просто о возвращении в страны ЕС предприятий, ранее

²³ The Global Innovation Index (GII) 2020: Who Will Finance Innovation? URL: <http://www.globalinnovationindex.org/> (дата обращения 10.10.2020).

²⁴ Jamrisko M., Lu W. Germany Breaks Korea's Six-Year Streak as Most Innovative Nation. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2020-01-18/germany-breaks-korea-s-six-year-streak-as-most-innovative-nation> (дата обращения 10.10.2020).

²⁵ Лидирующие позиции по показателю интенсивности расходов на ИР занимают Швейцария (3), Швеция (4), Австрия (6), Дания (7), Германия (6), Финляндия (10). По производству добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности – Ирландия (1), Германия (4), Швейцария (6), Чехия (7), Словения (8). По производительности – Ирландия (1), Исландия (3), Норвегия (5), Дания (6), Финляндия (9); по плотности высоких технологий – Франция (2), Германия (3), Нидерланды (6), Швеция (7), Дания (8), Швейцария (10). По эффективности высшего образования – Исландия (3), Великобритания (6), Греция (9). По концентрации исследований – Дания (1), Исландия (4), Люксембург (6), Австрия (8), Финляндия (9), Норвегия (10). По патентной активности – Германия (3), Люксембург (4), Франция (8), Финляндия (10).

²⁶ European innovation scoreboard 2020. Brussels: European Commission, 2020. – 5 p.

перемещенных преимущественно в развивающиеся государства, но и о развитии европейской промышленности на новой научной и технологической основе. В 2017 г. ЕК опубликовала обновленную стратегию промышленной политики ЕС, целью которой стало превращение Европы в мирового лидера в области инноваций, цифровых технологий и декарбонизации.

Новый пакет инициатив в сфере промышленной политики предлагает комплекс действий, призванных устранить препятствия для реализации экономического, прежде всего инновационного, потенциала региона и усиления его позиций в мировом хозяйстве. Большое внимание, которое власти ЕС уделяют обрабатывающей промышленности, не случайно. Хотя за последние десятилетия в условиях растущей «сервисизации» хозяйства ее значение снизилось, она по-прежнему играет огромную роль в европейской экономике, ЕС занимает лидирующие позиции в мире в автомобильной, аэрокосмической, фармацевтической промышленности, телекоммуникациях. По доле промышленности в общей занятости (17%) ЕС превосходит США (10%) и Японию (16%)²⁷.

Новая промышленная политика определяет ключевые факторы промышленной трансформации ЕС и ставит целью реализацию триединой задачи: поддержание глобальной конкурентоспособности промышленности и равных условий игры и на внутреннем рынке, и на глобальном уровне; превращение Европы до 2050 г. в климатически нейтральную часть света; достижение цифрового лидерства в мире. По сути, речь идет о новом качестве экономического роста, новой экологической модели.

Стратегия нацелена на повышение стратегической автономии ЕС в период усиления глобальной конкуренции и предусматривает снижение зависимости от поставок извне критически важных сырьевых материалов, развитие ключевых технологий, стратегически важных для промышленного будущего Европы. К ним относятся робототехника, микроэлектроника, высокопроизводительные вычисления и инфраструктура облачных данных, блокчейн, квантовые технологии, фотоника, промышленная биотехнология, биомедицина, нанотехнологии, фармацевтика, современные материалы. Приоритет отдан инновационным компаниям и стартапам, способным обеспечить разработку и коммерциализацию прорывных технологий. Новые технологии производства, обеспечивающие более высокую производительность, призваны изменить индустриальный ландшафт Европы²⁸. Приоритетами политики должны стать улучшение экономического климата с целью привлечения глобальных ТНК, в том числе из стран-конкурентов; осуществление мер, которые бы способствовали скорейшему внедрению инноваций в производство, личное и государственное потребление, а также препятствовали бы оттоку из Европы наиболее квалифицированных кадров наукоемких отраслей экономики.

Пакет инициатив предусматривает поддержку всех игроков европейской промышленности, включая крупные и малые компании, инновационные стартапы, исследовательские центры, поставщиков услуг и социальных партнеров. Еврокомиссия продолжит стимулировать деятельность государственно-частных партнерств и промышленных альянсов. В последнее время на фоне ухудшения эпидемиологической ситуации растущее внимание

²⁷ European Competiveness and Industry. Benchmarking Report. Brussels: ERT, 2019. P. 10.

²⁸ См. подробнее: Промышленная политика. Под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020. С. 280–304.

органы ЕС уделяют разработке программ по увеличению инвестиций в биотехнологические исследования и развитие промышленной базы для повышения степени самообеспечения ЕС необходимыми лекарствами и гарантии стратегической автономии Европы в медицинском секторе.

Новый подход к промышленной политике тесно связан с функционированием единого рынка ЕС. Поэтому на повышение его эффективности направлен целый комплекс мер: принятие Плана действий по надлежащей имплементации и соблюдению правил единого рынка; пересмотр правил конкуренции ЕС; разработка Плана действий по защите интеллектуальной собственности, предполагающего обеспечение технологического суверенитета ЕС; борьбу с хищениями интеллектуальной собственности, совершенствование законодательства в сфере государственных закупок с учетом экологических требований.

Фрагментация единого рынка в сферах услуг, энергетики, транспорта, финансовых и цифровых рынков сдерживает развитие европейского исследовательского потенциала. По мнению экспертов, в целях ее преодоления необходимо усилить взаимодополняемость таких программ и политик, как «Горизонт Европа», *Invest EU*, Европейский социальный фонд, *Erasmus+*, Цифровая Европа, Общая сельскохозяйственная политика.

Еще одно важное направление деятельности ЕС – разработка мер предотвращения недобросовестной конкуренции. В документе упоминается, что ЕС будет стремиться к выравниванию глобального игрового поля, устраняя искажения конкуренции со стороны третьих стран и их компаний и находя верный баланс между защитой хозяйственного суверенитета и открытостью рынков. Предполагается, что ЕК утвердит Белую книгу, которая позволит бороться с разрушительным эффектом для единого рынка от деятельности «нежелательных» иностранных инвесторов (например, китайского *Huawei*, американских *Google* и *Apple*), получающих поддержку своих государств, то есть нерыночные конкурентные преимущества, и определит параметры внешнего участия в программах европейского государственного заказа. В то же время ЕС будет продолжать поддержку глобальных правил в отношении промышленных субсидий в рамках ВТО и принципа взаимности с третьими странами в политике государственных заказов.

В новой промышленной стратегии придается особое значение активизации деятельности МСП. В связи с этим ЕС намеревается упростить доступ МСП к единому европейскому рынку и их финансированию, создать благоприятные условия для их деятельности на внешних рынках Евросоюза, поддержать их цифровую и зеленую трансформацию.

Успех в реализации нового экономического курса будет в решающей мере зависеть от того, удастся ли странам ЕС проводить скоординированную политику по отношению к обновленной промышленной стратегии. Существующий ландшафт центров компетенций в Евросоюзе весьма фрагментирован и затрудняет достижение масштаба, который позволил бы успешно конкурировать на глобальном уровне. Поэтому важно согласовать все существующие в странах ЕС национальные, региональные и отраслевые стратегии промышленной политики, а также обеспечить большую синергию между различными европейскими исследовательскими центрами.

Зеленая экономика

В декабре 2019 г. ЕК представила Европарламенту и Совету ЕС ряд основополагающих документов, определяющих экономическое развитие в долгосрочной перспективе. Важнейшим среди них стал комплекс соглашений, получивших название «Европейская зеленая сделка». «Зеленая сделка» – крупнейшая в истории ЕС коррекция экономического курса. Проект предусматривает изменения во всех отраслях с целью формирования углеродно-нейтрального пространства к 2050 г. Первый рубеж – 2030 г. К этому времени предполагается добиться сокращения объема выброса парниковых газов минимум на 40% от уровня 1990 г. Предусмотрено и повышение до 32% доли ВИЭ в структуре энергопотребления и примерно на столько же – экономии энергии. С этой целью на развитие зеленой экономики ЕС придется выделить 1–2% ВВП²⁹.

«Зеленая сделка» – это 50 отдельных программ-планов создания экологически безопасной среды обитания человека, охватывающих почти все сферы человеческой жизнедеятельности. Она призвана обеспечить «переход к устойчивой зеленой экономике, сделать Европу первым углеродно-нейтральным регионом мира к 2050 г.»³⁰ Формально это подразумевает выход ЕС на нулевой уровень загрязнения окружающей среды, а по сути – тотальную декарбонизацию европейской экономики, то есть минимизацию промышленных и бытовых выбросов парниковых газов, прежде всего CO₂. Речь, по мнению авторов документа, идет о преобразовании ЕС в справедливое и процветающее общество с современной, ресурсоэффективной и конкурентоспособной экономикой.

Еще одна концепция, интегрируемая в зеленую стратегию ЕС, – модель циркулярной экономики (экономики замкнутого цикла), направленная на минимизацию образования различных видов и типов промышленных отходов (в идеале — на безотходное производство). В марте 2020 г. ЕК в соответствии с требованиями Парижского климатического соглашения приняла план, в основу которого положены вторичная переработка и использование возобновляемых ресурсов. На экологические проекты пойдет не менее 30% средств, выделяемых в качестве грантов и кредитов.

С вступлением в силу «Зеленой сделки» регуляторы будут устанавливать особые стандарты производства товаров. ЕК приступит к разработке нормативно-правовых мер в таких областях, как увеличение срока службы электронных гаджетов, батарей и транспортных средств, улучшение сбора и переработки отходов. Будут приняты новые обязательные требования к упаковке товаров, составу пластмасс, возможностям вторичного использования текстиля, строительству зданий. Это самый масштабный пересмотр нормативной среды со времени образования ЕС в его нынешнем виде.

Одним из важнейших элементов реализации амбициозной экологической программы Евросоюза должен стать ускоренный переход различных средств транспорта на использование ВИЭ. Объемы грузоперевозок будут перераспределены в пользу железнодорожного и морского транспорта за счет более вредного для окружающей среды авиационного и автомобильного. Предполагается стимулировать ускоренный переход к системе нормирования

²⁹ Гусева Е. «Зеленая сделка» ЕС: когда и для чего? // Euronews. 15.01.2020. URL: <https://ru.euronews.com/2020/01/15/rb-03-european-green-deal> (дата обращения 10.10.2020).

³⁰ A European Green Deal. Brussels: European Commission, 2019. URL: https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal_en (дата обращения 10.10.2020).

максимально допустимых уровней выбросов CO₂ в атмосферу различными средствами автотранспорта (стандарт «Евро-7»).

Предусматриваются меры по повышению энергоэффективности зданий и сооружений и ускорению их массовой экологической реновации; разработка новой комплексной стратегии поддержки зеленых фермерских хозяйств (не применяющих пестициды и удобрения), долгосрочной стратегии сохранения биоразнообразия и дальнейшее ужесточение контроля над выбросами отходов крупных промышленных предприятий.

Руководство Евросоюза поддержало панъевропейские «батарейные» проекты, главная цель которых – достижение ЕС лидирующих позиций в мире в сфере разработки инновационных технологий накопления электроэнергии (литиево-ионных аккумуляторных батарей).

В июле 2020 г. ЕК представила две стратегии, реализация которых должна ускорить развитие «чистой» энергетики – стратегию интеграции энергетической системы и водородную стратегию³¹. Сейчас энергетический сектор ответственен за три четверти выбросов парниковых газов в ЕС. Стратегия интеграции энергосистем преследует две цели. Первая – уменьшение вредного воздействия выбросов на окружающую среду и снижение энергопотерь. Вторая – замена ископаемых источников энергии – угля, нефти и газа электричеством. Там, где переход на электричество не является экономически выгодным, ЕК выступает за использование водорода или биогаза. Что касается водородной стратегии, то она включает комплекс мероприятий для продвижения зеленого водорода в энергетике и декарбонизации экономики. Речь, в частности, идет о частичной замене угля на водород при производстве стали и переводе на водородное топливо пассажирского и грузового авто- и железнодорожного транспорта.

Важно подчеркнуть, что ЕС претендует на мировое лидерство в вопросах экологии, особенно после того, как администрация США отменила ряд норм экологического регулирования и в начале 2017 г. вышла из Парижского соглашения по климату. Однако далеко не бесспорно, что руководству ЕС удастся реализовать свои намерения. Средств, выделяемых на финансирование экологических программ, может оказаться недостаточно³². Большая часть инвестиционной нагрузки ляжет на плечи налогоплательщиков и правительства стран-членов. «Озеленение» экономики потребует ее существенной перестройки, что может вызвать серьезные проблемы на рынке труда и в сфере занятости. Кроме того, у ряда стран ЕС остаются серьезные опасения по поводу финансовых последствий зеленой политики.

«Цифровая Европа»

Евросоюз – один из мировых центров развития цифровизации: 3 из 5 стран, мировых лидеров по уровню проникновения цифровых технологий в общество и экономику – это страны ЕС, а именно Швеция (2-е место), Дания (4-е место) и Финляндия (5-е место). Цифровая экономика стала катализатором торговли в ЕС и обеспечила в последние годы около трети роста промышленного производства. Пандемия COVID-19 и ее последствия подтвердили важность цифровизации.

³¹ EU Energy System Integration Strategy. Brussels: European Commission, 2020. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/FS_20_1295 (дата обращения 10.10.2020).

³² Striving to be the first climate-neutral continent. URL: <https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/european-green-deal> (дата обращения 10.10.2020).

Учитывая огромную роль, которую ИКТ играют в повышении эффективности экономики и поддержании конкурентоспособности Евросоюза в мире, его руководство взяло курс на интенсификацию цифровой трансформации бизнеса и общества. В мае 2015 г. страны одобрили Стратегию создания Единого цифрового рынка ЕС. В феврале 2020 г. были опубликованы Белая книга по искусственному интеллекту и Европейская стратегия в области данных; в марте представлены Новая промышленная стратегия Европы, Стратегия развития малого и среднего бизнеса для устойчивой и цифровой Европы, а также доклад «Выявление и устранение барьеров на пути к единому рынку». В июне 2020 г. Совет ЕС принял положения о формировании цифрового будущего Европы.

Как следует из этих документов, главная цель цифровизации – повышение эффективности потенциала ИКТ для продвижения инноваций, поддержки хозяйственного развития и стимулирования НТП в целом, а в конечном итоге – содействие формированию «умного», устойчивого и инклюзивного роста экономики региона, создание Единого цифрового рынка ЕС. Отсюда – решение проблем, которые затрудняют формирование такого рынка: страновая раздробленность региона, неравномерность развития цифровых технологий, доминирование компаний из США на европейском рынке цифровых услуг, проникновение на него китайских компаний, а также Брекзит, в результате которого ЕС лишается одного из лидеров в области цифровой экономики. Важно также иметь в виду, что цифровая экономика несет в себе не только новые возможности, но и риски. Все больше компаний собирают персональные данные о своих клиентах, утечка которых может иметь негативные последствия.

Концепция «Цифровая Европа» (*Digital Services Act*) на реализацию которой Еврокомиссия в МФП на 2021–2027 гг. заложила 9,2 млрд евро, направлена на повышение конкурентоспособности ЕС и обеспечение его граждан навыками и инфраструктурой для применения новейших технологий. «Цифровая Европа» является частью стратегии развития единого цифрового рынка, призванной создать 4 млн рабочих мест и приносить экономике ЕС 415 млрд евро в год³³. Ожидается, что осуществление проекта позволит ЕС стать одним из мировых лидеров в области цифровой информации, улучшит его международную конкурентоспособность в таких передовых областях, как суперкомпьютеры, искусственный интеллект, кибербезопасность и электронное правительство³⁴.

Поставлена качественно новая цель – в дополнение к инициативам по обеспечению безопасности 5G в течение следующих 10 лет создать «сертифицированную, безопасную и устойчивую инфраструктуру», основанную на квантовом шифровании. Евросоюз рассчитывает совершить прорыв в этом направлении и стать лидером будущего поколения сетей 6-го поколения. Ставка также делается на ускоренное внедрение всех ключевых технологических элементов – микроэлектроники, робототехники, фотоники, высокопроизводительных компьютеров, квантовых, промышленных био- и нанотехнологий, облачных решений, биомедицины, блокчейна, анализа данных и мегаданных, искусственного интеллекта, передовых материалов. Предполагается

³³ EU digital single market. URL: <https://www.buinesseurope.eu/policies/digital-economy/eu-digital-single-market> (дата обращения 20.11.2020).

³⁴ Legislative Train Schedule. A Europe Fit for the Digital Age. URL: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-a-europe-fit-for-the-digital-age/file-digital-services-act> (дата обращения 10.10.2020).

разработать план действий по защите интеллектуальной собственности, в том числе патентов, торговых марок, образцов, научных знаний, данных и алгоритмов.

Устранение препятствий на пути создания Единого цифрового рынка требует формирования адекватной нормативно-правовой базы, повышения качества как наднациональных, так и национальных институтов регулирования, особенно в отстающих странах ЕС, ликвидации бюрократических препон на пути венчурных вложений, создания стартапов, ИКТ-отраслей и завершения строительства единого рынка в области ИР, образования и инноваций. Евросоюзу необходимо сделать акцент на удержании талантов, внедрении успешных разработок в производство, рост крупных компаний, способных конкурировать на мировом рынке, а также реформировать законодательство, чтобы упростить использование данных в целях разработки искусственного интеллекта.

Чтобы устранить разрыв с другими центрами в данной области, Евросоюз сосредоточился на пяти приоритетах, а именно – динамичном развитии экосистем цифровых платформ и стартапов; ускорении перехода существующих компаний на цифровые технологии и использование инноваций; достижении прогресса в создании единого европейского цифрового рынка; развитии человеческого капитала; минимизации возможных негативных последствий внедрения искусственного интеллекта (временной безработицы, роста неравенства в доходах). В документах Стратегии упоминается европейское партнерство в сфере исследований и инноваций, в области интеллектуальных сетей и услуг 5G и 6G. Будут введены новые стандарты для технологий, включая интернет вещей, робототехнику, нанотехнологии, микроэлектронику, высокопроизводительные вычисления, квантовые вычисления и критически важную инфраструктуру цифровых и облачных данных.

Евросоюз объявил, что хочет стать одним из глобальных игроков в сфере управления данными, хранить их самостоятельно и производить обмен ими между странами-членами на собственном едином рынке. Это позволит уменьшить зависимость от высокотехнологичных компаний, принадлежащих третьим странам. В концепции обозначена цель – создать единое пространство данных, под которым подразумевается «настоящий единый рынок данных», открытый для данных со всего мира, где доступ к ним смогут иметь бизнес и государство. Согласно опубликованной в 2020 г. стратегии «Формируя цифровое будущее Европы», ЕС ставит несколько внешних задач: обеспечить цифровой суверенитет, добиться открытости глобальных цифровых рынков и использовать регулятивную силу для создания благоприятной для себя глобальной цифровой среды³⁵.

Если намеченные планы будут реализованы хотя бы частично, ЕС удастся отстоять свои позиции вопреки мнению, что в мировой экономике триада США – Китай – ЕС уходит в прошлое. При оптимистичном сценарии процесс ослабления позиций Евросоюза в глобальной экономике по крайней мере замедлится, а на каких-то направлениях ЕС сможет укрепить свое влияние. Внутренний потенциал для этого имеется, особенно в лице Германии и стран Северной Европы. Ключевое условие – европейская солидарность, развитие интеграции вглубь, поскольку в одиночку преодолеть отставание от двух других центров экономической силы не удастся.

³⁵ The Digital Services Act package. Shaping Europe's digital future. URL: <https://ec.europa.eu/digital-single-market/en/digital-services-act-package> (дата обращения 10.10.2020).

Глава 2. Роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности

К определению национальной конкурентоспособности существуют различные подходы. Это относится и к оценке роли государства в ее обеспечении. В макроэкономике важна совокупность факторов (политических, экономических, социальных), стимулирующих государство обеспечивать национальную конкурентоспособность посредством высоких темпов роста экономики, повышения доходов на душу населения и на основе этого – уровня жизни, социальных гарантий. Австрийские и французские эксперты подчеркивают «изменчивость», «аморфность и неопределенность» понятия конкурентоспособности наций и регионов. Несмотря на разницу вкладываемых в это понятие смыслов, его применяют политики, экономисты, предприниматели, пресса.

В отечественной научной литературе отмечено, что проблему национальной конкурентоспособности часто сводят к рассмотрению прагматических вопросов¹, в то время как ее потенциал зависит прежде всего от человеческого капитала. Прерогатива государства заключается в инвестициях в развитие последнего, которые, по прогнозам ВЭФ, называющего себя международной организацией государственно-частного сотрудничества, станут в ближайшее десятилетие одним из важнейших факторов, определяющих производительность труда², а значит, и конкурентоспособность стран.

Роль государства представляется разноплановой. Национальная конкурентоспособность как субъективная категория, не поддающаяся измерению в рамках математического расчета, отличается от количественно измеряемых показателей, как, например, производительность труда. Она не сводится и к доле страны в мировом ВВП. Чтобы обеспечить рост производства и национальной конкурентоспособности, «важно иметь образованное и физически здоровое общество»³. Национальная конкурентоспособность зависит от мотивации работников, «мобилизации» человеческого капитала, максимизации занятости, повышения уровня жизни, стабилизации состояния государственных финансов.

Выделяют два аспекта влияния государства на национальную конкурентоспособность. Во-первых, своей политикой оно создает условия, чтобы производимая в стране продукция соответствовала требованиям мировых рынков по ряду характеристик (включая качество и цену). Во-вторых, государство стимулирует рост дохода на душу населения.

Французские исследователи считают конкурентоспособность «наций или наднациональных образований» тестом на «способность... на протяжении длительного времени обеспечивать высокий уровень доходов и занятости, постоянно действуя в условиях международной конкуренции»⁴. Это определение, которое можно считать эталонным, не учитывает еще один важный аспект. Ученые давно предупреждали об угрозе усиления «новой конкуренции» –

¹ Гринберг Р.С. Многоликая конкурентоспособность // Экономическая наука современной России. 2006. № 3(34). С. 143.

² The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019. P. 8.

³ The Contribution of Customs to Economic Competitiveness / Working Paper. Kyoto: WCO, 2012. P. 4.

⁴ Цит. по: Berthou A., Crozet M. Les ressorts de la compétitivité / L'économie mondiale. 2012. P.: La Découverte, 2011. P. 108.

расширенного распространения новейших технологий (*savoir-faire*) как дополнительного постоянно действующего условия конкурентоспособности⁵.

Национальная конкурентоспособность одновременно и зависит от реальных доходов нации, и способствует их повышению. Страны считаются конкурентоспособными, если путем продажи произведенных на своей территории товаров и услуг они неуклонно увеличивают благосостояние граждан и тем самым – национальное богатство.

Можно согласиться с тезисом директора Международного института развития менеджмента А. Бриса, что «в мире нет ни одной нации, которая бы добилась устойчивого успеха без защиты благосостояния своего народа. Конкурентоспособность с этим непосредственно связана: она определяет, как страны, регионы и компании используют свои возможности для достижения долгосрочного роста, создания рабочих мест и повышения благосостояния»⁶.

Национальная конкурентоспособность, или «способность страны (региона, местности) достигать целей, выходящих за рамки повышения ВВП»⁷ (экстенсивного расширения емкости рынка), включает не только конкурентоспособность ключевых отраслей экономики. Важны также развитие инфраструктуры, регулирование экономики, гарантия эффективного функционирования институтов, учреждений. И здесь государству отведена ведущая роль.

Механизмы обеспечения национальной конкурентоспособности

В качестве основных способов обеспечения национальной конкурентоспособности государством выделим: а) прямое его участие в форме правительственных закупок товаров и услуг; б) косвенное – в настоящее время являющееся ключевым – в форме создания долгосрочных условий для ведения хозяйственной деятельности.

Государственные закупки⁸ служат важным инструментом структурной и контрциклической политики в странах ЕС. С помощью государственных закупок осуществляется значительная часть инвестиций государства в обеспечение национальной конкурентоспособности⁹.

Государство на различных уровнях (страновом, региональном, отраслевом) осуществляет регулирование государственных закупок в силу их значимости и масштабов. На закупки через контракты, заключаемые государствами ЕС для осуществления определенных работ и предоставления определенных услуг, в

⁵ Albert M. *Le pari français*. P.: Seuil, 1982. P. 28.

⁶ IMD World Competitiveness Center. Lausanne, 2020. URL: <https://www.imd.org/wcc/world-competitiveness-center> (дата обращения 10.11.2020).

⁷ Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J. *Competitiveness under New Perspectives* // European Commission Working Paper. Brussels, October 2013. No. 44. P. 4.

⁸ Произведенные в стране товары и услуги, закупаемые правительством или иными государственными структурами за счет средств государственного бюджета в рамках специальных контрактов.

⁹ Цифра по данным Евростата включает финансируемые из госбюджета расходы государственных учреждений на товары и услуги для индивидуального и общественного потребления (бесплатные для населения услуги образования, здравоохранения, культуры, а также оборону, госуправление, шоссейное хозяйство, фундаментальную науку, коммунальное хозяйство, услуги организаций, обслуживающих сельское хозяйство). – URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme> (дата обращения 03.11.2020).

2019 г. пришлось 3,4 трлн евро, или 20,4% их совокупного ВВП¹⁰. Государственные закупки важны для укрепления конкурентоспособности предприятий, для которых государство – основной заказчик-потребитель, особенно в отраслях военно-промышленного комплекса, инфраструктуры – энергетики, транспорта, здравоохранения.

Государственные закупки являются важным фактором экономического роста, поддержки предпринимательской деятельности. Государство остается платежеспособным заказчиком, что особенно ценно в последнее десятилетие, на которое пришлось Великая рецессия – финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., кризис суверенных долгов еврозоны (2011–2013 гг.), а также «экстернальный»¹¹ кризис, спровоцированный пандемией COVID-19 и названный МВФ Великой изоляцией (*Great Lockdown*). Первые два кризиса показали, что вынужденные радикальные корректировки бюджетов, меры жесткой экономии способны сократить благосостояние и конкурентоспособность, вызвав долгосрочные социально-политические последствия. Если при двойном вызове для государства – сочетании длительного экономического спада и кризиса госфинансов – правительства станут расходовать средства на удовлетворение повседневных нужд населения, то собственных внутренних ресурсов для инвестиций, чтобы разорвать этот порочный круг, будет недостаточно.

Государственные закупки служат для стран ЕС средством достижения национальных стратегических целей. Эффективные государственные закупки повышают национальную конкурентоспособность путем роста капиталовложений, развития инфраструктуры.

Теоретически государство может осуществлять *трансграничные* закупки у предприятий любой страны внутри интеграционного объединения. На практике в ЕЭС к началу 1990-х гг. лишь 2% от числа прямых трансграничных государственных закупок (победитель тендера не находится в той же стране, что и заказчик, и не принадлежит какой-либо национальной структуре) пришлось на предприятия других стран Сообщества¹². Такую ситуацию можно сравнить с наличием нетарифных ограничений, поскольку фактически отечественные поставщики поддерживались за счет прочих.

С развитием интеграционных процессов к 2015 г. число прямых трансграничных государственных закупок после снижения до 1,5% на фоне кризиса 2008–2009 гг. выросло до 2,5%. В большинстве стран ЕС доля таких трансграничных контрактов в сфере госзакупок по отношению к общему числу заключенных контрактов оставалась ниже 5%¹³. Это было вызвано стремлением государств поддержать производство на своей территории и тем самым – национальную конкурентоспособность, а также «стратегическую автономию». Особенно наглядно это проявляется в производстве соответствующей требованиям рынка военной продукции и продукции двойного назначения.

¹⁰ GDP and main components (output, expenditure and income). Eurostat. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/NAMA_10_GDP__custom_158661/default/table?lang=en (дата обращения 03.11.2020).

¹¹ Дынкин А.А. «Мировой порядок: структурная трансформация» / Примаковские чтения. М.: ИМЭМО РАН, 2020. Сессия 1. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=Olh1byyrFMI&t=4598s> (дата обращения 03.11.2020).

¹² Mougeot M., Naegelen F. L'ouverture des marchés publics dans la Communauté économique européenne // *Politiques et Management Public*. 1992. Vol. 10. No. 2. P. 70.

¹³ Les marchés publics. Fiche thématique du Semestre européen. Bruxelles: Commission européenne. 22.11.2017. P. 4.

Получается, что внутри ЕС государства зачастую действуют «каждый за себя», но перед лицом третьих стран объединяют усилия на наднациональном уровне. Происходит «европеизация ценностей и национализация интересов»¹⁴. Так, на средства из Европейского оборонного фонда с утвержденным бюджетом в 7 млрд евро (на 2021–2027 гг.)¹⁵ не может претендовать европейская дочерняя компания американской, канадской или британской группы. Для госзакупок такого рода – косвенных (победитель тендера находится в той же стране, что и заказчик, но является дочерним предприятием иностранной компании) – компании должны иметь инфраструктуру в ЕС; их решения не должна контролировать организация, расположенная за его пределами. Такая поддержка европейских компаний порождает обвинения со стороны США в протекционизме¹⁶ и в то же время служит целям укрепления конкурентных позиций объединения.

Для обеспечения национальной конкурентоспособности важна не только непосредственная помощь государства. Создание условий для осуществления хозяйственной деятельности в виде благоприятного инвестиционного климата, проведение структурной политики, установление четких правил функционирования рынка не менее значимы и также входят в задачи государства. Государственная политика призвана обеспечивать предприятиям, инвесторам (включая иностранных) условия, при которых выгодно вкладывать средства в организацию и развитие производства, тем самым поднимая национальную конкурентоспособность, которую стимулируют и работающие в стране иностранные инвесторы. Это особенно важно в нынешних условиях сокращения объемов ПИИ¹⁷ и необходимости восстановления европейской экономики после пандемии COVID-19.

Вместе с тем, по мнению ЕК, Евросоюз нуждается в защите своих стратегических активов, инфраструктуры и технологий от тех ПИИ, которые «могут угрожать европейской безопасности или общественному строю». В условиях «коронакризиса» Еврокомиссия опасается, что государственные средства из третьих стран обладают потенциалом по разбалансировке принципов единого рынка. Во избежание подобной ситуации предлагается усилить механизм скрининга ПИИ¹⁸.

¹⁴ Дынкин А.А. «Мировой порядок: структурная трансформация». Там же.

¹⁵ Multiannual Financial Framework 2021–2027 and Next Generation EU (Commitments, in 2018 prices). URL: https://www.consilium.europa.eu/media/47567/mff-2021-2027_rev.pdf (дата обращения 20.12.2020).

¹⁶ Fonds européen de la Défense. URL: https://ec.europa.eu/commission/news/european-defence-fund-2019-mar-19_fr; European Defence Fund factsheet. 19.03.2019. URL: <https://ec.europa.eu/docsroom/documents/34509>; Lagneau L. Les États-Unis critiquent les initiatives de l'UE en faveur de l'industrie européenne de la défense // Zone militaire. 2019, 15 mai. URL: <http://www.opex360.com/2019/05/15/les-etats-unis-critiquent-les-initiatives-de-lue-en-faveur-de-lindustrie-europeenne-de-la-defense> (дата обращения 03.11.2020).

¹⁷ В 2018 г. чистый приток ПИИ снизился на 38% по сравнению с 2017 г. и составил менее половины от уровня 2015 г. Наиболее резко ПИИ снизились в еврозоне, где была менее привлекательная доходность, снижалось производство, наблюдалась неопределенность из-за Брекзита. Чистый приток ПИИ упал до рекордно низкого уровня с момента введения евро в 1999 г. – The Global Risks Report 2020. Geneva: The World Economic Forum. P. 21. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_Global_Risk_Report_2020.pdf (дата обращения 03.11.2020).

¹⁸ Europe's moment: Repair and Prepare for the Next Generation. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels: European Commission. 27.05.2020. P. 13. URL: <https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/communication-europe-moment-repair-prepare-next-generation.pdf> (дата обращения 03.11.2020).

Правила ВТО и ЕС ограничивают возможности государственной поддержки национальной конкурентоспособности. Для продуктивного участия во внутренней и международной конкуренции¹⁹ в условиях открытых рынков государства должны ее стимулировать, содействуя повышению производительности, транспарентности, эффективности работы регулирующих органов; поддерживая бизнес, в особенности МСП²⁰.

Конкурентоспособность определяется не только эффективностью, с которой используются капитал, людские и природные ресурсы. Предмет соперничества – «кто предложит самую благоприятную обстановку для ведения бизнеса»²¹. И хотя работа М. Портера, в которой был выдвинут данный тезис, посвящена США, ее положения можно экстраполировать на ЕС. По Портеру политика государства является дополнительным показателем, влияющим на конкурентоспособность²².

Анализ возможностей в обеспечении национальной конкурентоспособности и способов регулирования государством деловой активности в разных странах на основе ряда количественных показателей осуществляют международные организации.

Всемирный банк ежегодно, начиная с 2003 г., готовит доклады об условиях ведения предпринимательской деятельности *Doing Business*. Основной посыл государственного регулирования этой сферы – создание ясных правил, которые обеспечивают соблюдение и реализацию прав собственности. В идеале предпринимательская деятельность должна осуществляться в четко определенных, предсказуемых условиях, с предоставлением при необходимости судебной защиты от злоупотреблений.

Для улучшения условий ведения бизнеса государства совершенствуют нормативно-правовую базу. Под влиянием доклада *Doing Business* в мире проведено свыше 3,5 тыс. реформ в сфере регулирования предпринимательской деятельности. В Докладе выделены пять направлений организации бизнеса, объединяющие 11 показателей, важных для измерения и поддержки государством национальной конкурентоспособности²³.

Это – 1) основа предпринимательской деятельности (организация бизнеса, регулирование рынка труда); 2) выбор места ведения бизнеса (получение разрешения на строительство, проведение электричества, регистрация прав собственности); 3) доступ к финансированию (получение кредита, защита миноритарных инвесторов); 4) повседневная деятельность (трансграничная торговля, уплата налогов); 5) создание безопасной для предпринимательства среды (обеспечение исполнения контрактов, платежеспособности). Государство

¹⁹ См. подробнее: Сидоров А.А. Трансатлантическая интеграция и проблемы конкурентоспособности развитых стран // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 3 (48). С. 249–257.

²⁰ На них в странах ОЭСР приходится 99% всех предприятий, около 60% занятости и 50–60% добавленной стоимости. – OECD SME and Entrepreneurship Outlook. P.: OECD, 2019. P. 3.

²¹ Porter M.E. State Competitiveness: Creating an Economic Strategy in a Time of Austerity / National Governors Association Winter Meeting. Wash., D.C. 2011, Febr. 26. P. 4. URL: https://www.hbs.edu/faculty/Publication%20Files/2011-0226_NGA_State_Competitiveness_ea966aee-1bdf-4888-b76b-0deb9ea27b44.pdf (дата обращения 03.11.2020).

²² См. подробнее: Международные экономические отношения в глобальной экономике. Под общ. ред. И.Н. Платоновой. М.: Юрайт, 2019. С. 347–364.

²³ Doing Business 2019. Wash.: The World Bank, 2019. P. IV, 2.

обеспечивает национальную конкурентоспособность, влияя на все пять направлений.

ВЭФ с 1979 г. измеряет конкурентоспособность наций и определяет ее как совокупность «институтов, политик и факторов», влияющих на уровень производительности в стране²⁴ и позволяющих сохранять устойчивые темпы роста экономики в среднесрочной перспективе. В качестве основного фактора, стимулирующего рост и уровень доходов, благосостояния, выделена производительность (*productivity*).

Методика ВЭФ включает 12 показателей Индекса глобальной конкурентоспособности стран, а именно: институты, инфраструктура, применение ИКТ, макроэкономическую стабильность, здравоохранение, формирование трудовых навыков и квалификацию, товарный рынок, рынок труда; финансовую систему, емкость рынка, развитие бизнеса, способность к нововведениям²⁵. От государства и проводимой им политики зависят все показатели, особенно качество институтов, инфраструктуры, финансовой системы, здравоохранения, а также формирование трудовых навыков и квалификации работников.

В странах Евросоюза наблюдается разнообразие социально-экономических политик и мер государственного регулирования для обеспечения национальной конкурентоспособности. В числе влияющих на нее факторов – доля государственных расходов в ВВП, величина ставок налогов на прибыль корпораций и минимальной зарплаты в соответствии с условиями коллективного договора; существующая система социального обеспечения, регулирование розничной торговли и систем распределения, программы защиты окружающей среды и др.

Экономическая политика в условиях глобализации: новые вызовы и приоритеты

Экскурс в историю европейской экономики XX в. показывает повсеместное возрастание роли государства в обеспечении национальной конкурентоспособности, усиление его вмешательства, расширение функций с перерастанием по мере развития европейской интеграции в политику международного сотрудничества²⁶. В конце 1980-х – начале 1990-х гг. большинство государств поставили вопрос о повышении национальной конкурентоспособности на 1-е место в своей экономической повестке дня. Самыми конкурентоспособными становились страны с более дешевой рабочей силой. Не случайно, например, Германия и Франция после присоединения к ЕС бывших социалистических стран Центральной и Восточной Европы перенесли часть производств в Польшу. Отчасти с этим связано то, что Польша, в отличие от партнеров по ЕС, сохранила в кризисный 2009 г. темп прироста ВВП в 2,8%.

В условиях глобализации и порождаемой ею глобальной конкуренции, развития экономики знаний и цифровизации, когда открывается доступ на новые рынки, успех зависит от умения государств воспользоваться появляющимися возможностями.

²⁴ The Global Competitiveness Report 2017–2018. Geneva: WEF, 2018. P. 317.

²⁵ The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019. P. V.

²⁶ An Economic History of Europe. From expansion to development / A. Di Vittorio (ed.). L., NY: Routledge, 2006. P. 335, 341, 352; См. подробнее: Танци В. Правительство и рынки. Меняющаяся экономическая роль государства. М.: Издательство Института Гайдара, 2018. – 584 с.

В конце XX в. мировая экономика, как и экономика отдельных стран, интенсивно развивалась. В условиях перерастания с 1980-х гг. интернационализации в очередную волну глобализации и наблюдающейся в XXI в. цифровизации экономики обеспечение и поддержание национальной конкурентоспособности является одной из ключевых целей политики государства.

Получившая распространение в конце XX в. концепция нового государственного управления (*New Public Management*), зачастую представляемая как неолиберальный идеологический феномен, была ответом не только на сокращение чрезмерных государственных расходов, но и на функциональные требования децентрализации, применения управленческих принципов частного сектора. Экономика стала эволюционировать в направлении открытости. Видоизменилась и роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности: от ключевого игрока смешанной экономики до превращения его в одного из акторов открытой рыночной экономики.

В условиях глобализации способность государства осуществлять контроль над национальной и трансграничной хозяйственной деятельностью оказалась ослабленной. Получить качественный продукт стало возможным только через «настоящий открытый диалог» между разработчиками и потребителями²⁷. Традиционная модель опоры только на крупные предприятия и вертикально-централизованные национальные проекты при слабых горизонтальных связях уступила место более либеральной открытой модели.

В обеспечении национальной конкурентоспособности приоритетами становятся торговля технологиями и прямые инвестиции в виде трансграничного перемещения капитала, в том числе человеческого. Растущее влияние приобрело взаимодействие ряда факторов: финансово-промышленных, технических, торговых, управленческих, культурных.

Глобализация за последние три десятилетия изменила роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности, поведение компаний на международных рынках товаров, услуг, капиталов. В жестких условиях ограниченности ресурсов идет конкуренция с зарубежными компаниями на открытых рынках в своей стране и за ее пределами. Факторы взаимопроникновения рынков, производств, национальных культурных традиций привели, с одной стороны, к усилению взаимозависимости экономик, а с другой – к необходимости поддерживать национальную конкурентоспособность на международном уровне. Решающее значение в конкуренции приобрели инновационная ценность продукции, улучшение качества управления и внедрение более современной организации производства, оптимизация использования ресурсов и новейших технологий²⁸.

В XXI в. европейские экономисты и политики стали корректировать хозяйственные модели, сочтя, что «либерализованные рынки не всегда эффективны и что провалы рынка могут быть существенными». В ряде сфер (в частности, инфраструктуре) была признана «необходимость более сильного государственного вмешательства»²⁹. Экономика стран ЕС столкнулась с

²⁷ Veltz P. La société hyper-industrielle. P.: Seuil, 2017. P. 64.

²⁸ Клинова М.В. Государство и конкуренция в едином европейском пространстве / Европейский Союз: новый этап интеграции. М.: ИНИОН РАН, 1996. С. 63.

²⁹ Au-delà de la croissance: vers une nouvelle approche économique. Rapport du Groupe consultatif du Secrétaire Général travaillant à l'élaboration d'un nouveau discours sur la croissance. P.: OCDE, 2019, 17–18 septembre. P. 6.

противоречием: потребностью, с одной стороны, в развитии и укреплении гибких горизонтальных связей, с другой – в усилении вмешательства и поддержки государства. На рубеже веков произошла смена парадигмы обеспечения национальной конкурентоспособности с признанием в ней вновь возрастающего значения государства.

Усиливающаяся роль государства интерпретируется широко. Государства по-прежнему определяют комплекс институциональных механизмов, влияющих на поведение компаний, оставаясь важными акторами экономики и применяя различные методы регулирования. Имеется в виду спектр действий, направленных на создание в средне- и долгосрочной перспективе условий для устойчивого динамичного роста экономики. Этого можно добиться только путем обеспечения конкурентоспособности предприятий и отраслей с применением новейших достижений НТП.

Глобализация и либерализация, с одной стороны, стимулировали ускорение НТП, придавая импульс конкуренции, а с другой – усложнили обеспечение национальной конкурентоспособности. Изменилось значение двух разновидностей конкурентоспособности – так называемых статической и динамической. В последнем случае речь идет преимущественно не о связи между стоимостью и ценами, как в статической разновидности, а о способности предприятий к инновационной деятельности, приобретению знаний, скорости приспособления к новым условиям рынка.

Предполагается поддержка государством отраслей, способных на внутреннем и на внешних рынках успешно конкурировать с иностранными производителями. Сокращение же доли экспортных рынков рассматривается как опасная для национального хозяйства «эрозия конкурентоспособности»³⁰, поскольку идея изоляционизма, опоры только на собственные силы и импортозамещение ведет к потере национальной конкурентоспособности. Такой риск особенно актуален в обстановке пандемии.

От проводимой государством структурной политики зависят два взаимосвязанных вида конкурентоспособности: а) фирм – конкурировать так, чтобы обеспечить себе наибольшую прибыль; б) нации в целом – наращивать производительность, чтобы обеспечивать высокий уровень жизни³¹. Последний определяется развитием экономики и коррелирует с подушевым приростом ВВП.

За последнее десятилетие XX в. государство проводило либерализацию торговли и инвестиций как часть национальной экономической стратегии, направленной на рост благосостояния. При этом либерализация не означала сворачивание мер государственного регулирования, направленного на поддержание высоких стандартов качества жизни. Государство призвано обеспечивать национальную конкурентоспособность, нацеленную на решение социально-экономических задач в условиях высокой международной конкуренции. Подразумевается и производительность, и качество продукта.

В XXI в. возрастает значение государства в поддержке конкурентоспособности промышленных фирм при условии сокращения прямого

³⁰ Veltz P. Op. cit. P. 25.

³¹ Hatzichronoglou Th. Globalisation and Competitiveness: Relevant Indicators. Working Papers. No. 5. P.: OECD, 1996. P. 3, 4.

участия в их капитале, как это произошло в случае с компанией *Airbus*³². Роль государства в управлении этой компанией была ограничена, а его вмешательство в основном сведено к вопросам, связанным с национальной безопасностью. Госзакупки поддерживают *Airbus* и другие компании отрасли. После реструктуризации и приближения управления к стандартам частной компании *Airbus* стала неуклонно наращивать свою долю на мировом авиастроительном рынке: с 30% в начале 1990-х гг. до 50% (по оценкам) в 2019 г.³³ Однако обрушение рынка авиаперевозок из-за пандемии коронавируса неизбежно сказалось на авиастроении во всем мире, нарушив оптимистичные планы.

Нельзя не признать, что авиастроительный холдинг *Airbus* на начальном этапе существования стал высокотехнологичной группой во многом благодаря французским государственным инвестициям, опередив конкурентов в областях создания систем электродистанционного управления, композитных материалов, волоконной оптики, лазерной сварки. Можно согласиться с мнением, что осуществляемые на протяжении более 40 лет государственные инвестиции позволили *Airbus* к 2013 г. в гражданском авиастроении сравняться с американским *Boeing*³⁴.

Интернационализация производства развивается вкупе с децентрализацией не только в рамках одной страны, но и мировой экономики с системной организацией производства и формированием ГЦСС³⁵. Либерализация инвестиций дала возможность ГЦСС выйти за рамки индустриальных государств³⁶. Так, для *A380* производство компонентов рассредоточено на предприятиях компании по всей Европе, а запчасти поставляются поставщиками со всего мира³⁷. Степень участия *Airbus* в ГЦСС составляет 20–30% производства. Около 80% стоимости продаваемой продукции производят 12 тыс. поставщиков *Airbus*³⁸. Это свидетельствует о взаимосвязях в «новом производственном пространстве», которое можно назвать «гипериндустриальным», а не «постиндустриальным», когда создается «кооперенция» – синтез кооперации и конкуренции³⁹. Нельзя не учитывать и влияние на распространение ГЦСС

³² На 31 декабря 2019 г. совокупная доля трех государств в акционерном капитале *Airbus* составила 26,03%: 10,96% Франции (*Sogepa*), 10,94% ФРГ (*GZBV*), 4,13% Испании (*SEPI*). – Report of the Board of Directors (Issued as of 12 February 2020). P. 9.

³³ Такая динамика – не только заслуга *Airbus*, но и следствие проблем самолета 737 MAX фирмы *Boeing*.

³⁴ Endeweld M. *Airbus, d'un projet européen à un groupe global* // *Marianne*. 14.12.2017. URL: <https://www.marianne.net/economie/airbus-d-un-projet-europeen-un-groupe-global> (дата обращения 03.11.2020).

³⁵ См., например: Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное // *Мировая экономика и международные отношения*. 2019. Т. 63. № 1. С. 49–58.

³⁶ Зуев В.Н., Островская Е.Я., Дунаева М.С. Развитие национальных экономик в рамках ГЦСС: причины и формы встраивания стран в глобальные цепочки создания стоимости // *Вестник университета*. 2014. № 4. С. 108.

³⁷ Slutsken H. Four million parts, 30 countries: How an Airbus A380 comes together // *CNN*. 28.12.2018. URL: <https://edition.cnn.com/travel/article/airbus-a380-parts-together/index.html> (дата обращения 03.11.2020).

³⁸ Quel modèle d'État stratège en France? Sous la dir. de Ph. Bance. P.: PURH, 2016. P. 44; Сайт Airbus. URL: <https://www.airbus.com/be-an-airbus-supplier.html> (дата обращения 30.01.2020).

³⁹ Veltz P. Op. cit. P. 59, 89.

«скрытой геополитической напряженности»⁴⁰, а значит, и в этом смысле государство сохраняет свою роль.

ЮНКТАД основным двигателем конкурентоспособности признает конкуренцию⁴¹. Еврокомиссия, в свою очередь, подчеркивает не только национальный, но и глобальный контекст⁴² явления, поскольку тем самым стимулируется выход предприятия на внешние рынки, внедрение инноваций, повышение производительности, что обеспечивает занятость и рост экономики. Существует также мнение, что в национальном контексте конкурентоспособность в большей мере связана с экономическим ростом и производительностью, чем с конкуренцией в ее разных видах (двусторонней, региональной или многосторонней)⁴³. Подход Еврокомиссии более инклюзивный.

Еврокомиссия не исключает помощь государства, нацеленную на устранение «провалов рынка» и достижение общественно значимых целей, в том числе внедрение зеленых технологий, развитие человеческого капитала, что в конечном итоге способствует национальной конкурентоспособности стран ЕС, не подменяя, а дополняя и стимулируя частное предпринимательство. ЕК подчеркивает необходимость контроля, в том числе для повышения эффективности и продуктивности государственных расходов в форме государственной помощи с целью поддержания конкурентоспособности компаний в ЕС и за его пределами, развития внутреннего рынка. Конкуренция здесь является ключевым условием⁴⁴.

После начала пандемии коронавируса Еврокомиссия была вынуждена признать необходимость временной поддержки занятости, пострадавших предприятий, финансовых учреждений; создать в сложившихся обстоятельствах непреодолимой силы, «трамплин для восстановления экономики после кризиса». В документе подчеркивалось, что принимаемые меры не должны создавать помехи конкуренции⁴⁵. Политика конкуренции быстро адаптировалась к новым условиям⁴⁶, а страны ЕС получили возможность предоставлять национальной экономике необходимую поддержку путем помощи со стороны государства.

⁴⁰ Situation et perspectives de l'économie mondiale. Economic Analysis / UN Department of Economic and Social Affairs. 21.01.2019. URL: <https://www.un.org/development/desa/dpad/publication/situation-et-perspectives-de-leconomie-mondiale-2019-resume> (дата обращения 03.11.2020).

⁴¹ Liens entre la concurrence, la compétitivité et le développement. Note thématique du secrétariat de la CNUCED. Genève: UN, 2002, 3-5 juillet. P. 4. URL: <https://unctad.org/fr/Docs/c2clp30.fr.pdf> (дата обращения 03.11.2020).

⁴² EU State Aid Modernisation (SAM). Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels: European Commission. 08.05.2012. P. 2. URL: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2012:0209:FIN:EN:PDF> (дата обращения 03.11.2020).

⁴³ The Contribution of Customs to Economic Competitiveness. Ibid. P. 1.

⁴⁴ EU State Aid Modernisation (SAM). Ibid. P. 4, 5.

⁴⁵ Modification de l'encadrement temporaire des mesures d'aide d'État visant à soutenir l'économie dans le contexte actuel de la flambée de COVID-19 // Journal officiel de l'Union européenne. 13.05.2020. P. C 164/3.

⁴⁶ L'heure de l'Europe: réparer les dommages et préparer l'avenir pour la prochaine génération. Communication de la Commission au Parlement européen, au Conseil européen, au Conseil, au Comité économique et social européen et au Comité des régions. Bruxelles: Commission européenne. 27.5.2020. P. 15. URL: [https://www.europarl.europa.eu/RegData/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2020/0456/COM_COM\(2020\)0456_FR.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/docs_autres_institutions/commission_europeenne/com/2020/0456/COM_COM(2020)0456_FR.pdf) (дата обращения 03.11.2020).

Роль государства в поддержке инноваций и модернизации инфраструктуры

На нынешнем, современном этапе НТП на передний план выходят инновации. Страны, которые не в состоянии генерировать инновации, не могут обеспечить национальную конкурентоспособность на должном уровне.

В конце XX в. в сфере высоких технологий, наукоемких производств, например, в микроэлектронике, Евросоюз отставал от Японии и США, в том числе по причине недостаточных расходов на исследования и разработки, нехватки персонала необходимой квалификации. Государство в странах ЕС поддерживало преимущественно действующие, а не новые проекты: производители использовали значительные субсидии государства в основном для покрытия убытков⁴⁷. Для обеспечения конкурентоспособности нации требуется не «латание дыр», а целенаправленная поддержка государством вложений в новые технологии, человеческий капитал.

Деятельность государства по поддержке ИР нацелена на то, чтобы предприятия даже традиционных отраслей увеличили свои конкурентные преимущества. В XXI в. государство призвано создавать спрос и способствовать производству инновационных продуктов в различных областях (кибербезопасность, космическая сфера, здравоохранение и др.); участвовать в финансировании ИР путем выделения субсидий фирмам или стимулируя кооперацию в рамках государственных программ; играть ключевую роль в создании благоприятных условий для работы инновационных компаний⁴⁸, не подменяя частные инвестиции.

Государство также развивает и обеспечивает надежное функционирование традиционной сферы своей ответственности – инфраструктуры – производственной (транспорт, энергетика, связь) и социальной (важные для человеческого капитала области здравоохранения и образования). Развитие инфраструктуры является основополагающим фактором конкурентоспособности стран-членов ЕС как внутри интеграционного объединения, так и в мировой экономике.

Инфраструктура во всем своем многообразии позволяет оптимизировать обмен товарами и услугами. Будучи ключевым фактором стимулирования экономического роста страны на национальном, региональном и местном уровнях, она нуждается в инвестициях и поддержке со стороны государства. Без этого сложно обеспечить рост производства и уровня жизни – важных факторов национальной конкурентоспособности.

Проблема обеспечения национальной конкурентоспособности порождает потребность развивать и совершенствовать сотрудничество, в том числе в виде ГЧП, государства и частного капитала. ГЧП основано на теориях смешанной экономики, государственного регулирования, общественного сектора экономики⁴⁹ и, в отличие от приватизации (передачи в частный сектор *активов*), означает передачу части *функций* от государства частным операторам (например, путем

⁴⁷ Choix de la politique commerciale dans le cas de la concurrence imparfaite. P.: Commissariat général du plan, 1997. P. 53.

⁴⁸ Accelerating Europe's Transformation. EIB Investment Report 2019/2020. Luxembourg: EIB, 2019. Part I. P. 109.

⁴⁹ См.: Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство. М.: ИМЭМО РАН, 2009. Т. 1. С. 10.

концессий, делегированных управленческих контрактов, лизинга и других форм ГЧП)⁵⁰.

На практике ГЧП сначала развивалось в отдельных отраслях (коммунальные услуги)⁵¹, потом получило распространение практически во всей инфраструктуре. На развитие последней влияет политика государства, но и состояние инфраструктуры оказывает воздействие на государственную политику.

Государства как мощные экономические и политические акторы формируют стратегические направления развития инфраструктуры, а та, в свою очередь, является ключевым фактором модернизации общества⁵², политики, экономики, национальной конкурентоспособности. При жестких ограничениях на расходы госбюджета (до пандемии), в том числе на наднациональном уровне – Пактом стабильности и роста и Фискальным пактом⁵³, – государство привлекало к сотрудничеству частный сектор для производства товаров и услуг, которые обычно поставляет госсектор.

Приход в традиционную для государства сферу – коммунальные услуги, транспорт, энергетику, телекоммуникации – частного капитала позволил с участием и при гарантиях государства сочетать рыночные механизмы, частную инициативу и общественные интересы. Менеджмент частной компании отвечает за конкурентоспособность перед акционерами; у государственного партнера ответственность, в том числе социальная, шире – перед налогоплательщиками в целом.

ГЧП в сетевых отраслях производственной инфраструктуры может заменить приватизацию, нацеленную на разделение функций владения и регулирования. При этом приватизация в сфере СОЭЗ⁵⁴ не исключена. Принятое в Евросоюзе с 1990-х гг. наименование СОЭЗ связано с гибким подходом к форме собственности. Будучи сферой партнерства государства и частного капитала, объект инфраструктуры может быть и государственным, и частным, и смешанным, но служит общественным интересам, включая поддержание национальной конкурентоспособности.

СОЭЗ действуют во многих секторах. Среди них – связь (включая доступ к широкополосному интернету), энергоснабжение, пассажирские перевозки, медицинское страхование, здравоохранение, финансовые услуги⁵⁵. СОЭЗ прочно встроены в социально-экономический и правовой формат стран ЕС и на наднациональном уровне. Они влияют на национальную конкурентоспособность

⁵⁰ Privatisation in the 21st Century: Recent Experiences of OECD Countries. Report on Good Practices. P.: OECD, 2009. P. 5.

⁵¹ Во Франции, например, государство с XVI в. старалось привлекать частных предпринимателей к развитию за свой счет и под своим контролем коммунальных услуг, экономики в целом. Первая концессия была предоставлена в 1554 г. А. де Крапонну для постройки канала. – Delalleau Ch. Des droits et des obligations des concessionnaires des travaux publics // Revue de législation et de jurisprudence. Т. 1, octobre 1834 – mars 1835. P. 177. URL: <https://gallica.bnf.fr/ark:/12148/bpt6k406116c/f180.image> (дата обращения 03.11.2020).

⁵² Vleuten E. van der, Kaijser A. Networking Europe: Transnational infrastructures and the shaping of Europe, 1850–2000. Sagamore Beach (Mass.): Science History Publications, 2006. P. 301, 281.

⁵³ См. подробнее: Сидорова Е.А. От Пакта стабильности и роста к Фискальному пакту // Экономические стратегии. 2013. Т. 15. № 1(109). С. 102–111.

⁵⁴ В 1990-х гг. отрасли инфраструктуры получили в ЕС название «службы общественного значения» (СОЗ). Понятие уточнили, выделив «службы общего экономического значения» (СОЭЗ) рыночного характера.

⁵⁵ Staviczyk P. State aid and Service of General Economic Interest: An overview of EU and national case law // Concurrences. 2019. June 20. No. 90695. P. 1.

стран-членов и опосредованно – всего интеграционного объединения, скрепляя пространство Единого рынка и облегчая разнообразные связи между рыночными агентами и гражданами стран Евросоюза.

Обеспечение доступа к инфраструктуре приобретает в поддержании конкурентоспособности особую роль. Участие в интеграционном объединении способно дать дополнительный импульс подъему национальной конкурентоспособности. Развитие инфраструктуры в странах с разными социально-экономическими моделями взаимодействия государства и частного капитала стимулирует сплочение внутри ЕС. Европейская интеграция (при том, что государство изначально отдавало приоритет обеспечению национальной конкурентоспособности) продемонстрировала, как совокупность национальных интересов способна дать положительную синергию на наднациональном уровне.

С начала 2000-х гг. через механизмы ГЧП государство участвует в проектах Трансъевропейских сетей (*Trans-European Networks – TENs*) в сферах транспорта (*TEN-T*), энергетики (*TEN-E*), телекоммуникаций (*eTEN*), нацеленных на создание и скрепление Единого рынка, усиление социально-экономического сплочения⁵⁶. С 1990-х гг. в ЕС было финансово закрыто⁵⁷ 1749 ГЧП-проектов на общую сумму в 336 млрд евро. Большинство ГЧП-проектов осуществляется в транспортной сфере: в 2016 г. на нее пришлось треть ежегодных вложений – больше, чем на сферы здравоохранения и образования⁵⁸.

Как в 1990-х гг. приватизация в промышленности, так и в 2000-х гг. ГЧП в инфраструктуре стало способом обеспечения государством национальной конкурентоспособности. Основное бремя расходов на инфраструктурные проекты легло не на ЕС, а на страны-члены. В 2000–2014 гг. только 84 ГЧП-проекта совокупной стоимостью 29,2 млрд евро получили от ЕС 5,6 млрд⁵⁹.

В эпоху цифровизации особую роль приобретает такая отрасль инфраструктуры, как телекоммуникации, где эксплуатационные издержки значительно ниже затрат инвесторов. Глобальные высокотехнологичные (*high-tech*) компании используют открытые для цифровизации границы для интеграции ГЦСС, но также бросают вызов некоторым компетенциям национальных государств. «Технологическое господство и будущая национальная конкурентоспособность идут рука об руку»⁶⁰.

Для построения европейских стратегических цепочек создания стоимости ЕК предложила учредить Европейский фонд стратегических инвестиций – *European Fund for Strategic Investments*. Это должно помочь укрепить лидерство Евросоюза в ряде сфер, связанных с переходом к зеленой и цифровой экономике, а также единый рынок, поддержать новую промышленную стратегию ЕС и экономику полного цикла (безотходного производства⁶¹).

Если в США, на родине ИКТ-гигантов *GAFAM* (*Google, Amazon, Facebook, Apple, Microsoft*)⁶², реинвестируются ранее полученные прибыли, происходит

⁵⁶ После реформы 2013 г. – Connecting Europe Facility.

⁵⁷ Под финансовым закрытием понимается заключение соглашений между частным партнером и банками, необходимых для достаточного финансирования проекта.

⁵⁸ Public Private Partnerships in the EU: Widespread shortcomings and limited benefits. Luxembourg: European Court of Auditors, 2018. P. 9.

⁵⁹ Ibidem.

⁶⁰ The Global Risks Report 2020. P. 64.

⁶¹ Europe's moment: Repair and Prepare for the Next Generation. Ibid.

⁶² Состав быстроразвивающихся высокотехнологичных компаний может меняться. В последнее время появился акроним *FAANG* (*Facebook, Amazon, Apple, Netflix, Google*). – Прим. авт.

«кругооборот капиталов», то европейским фирмам приходится во многом рассчитывать на инвестиции государства⁶³. Без поддержки государства, без его вложений обеспечить национальную конкурентоспособность ЕС в этой сфере не удастся.

Сфера ИКТ становится новым лицом ГЧП в инфраструктуре Евросоюза. ИКТ стимулируют конкурентоспособность при помощи инновационных технологий, а государство в обмен на доступ к создаваемой частными компаниями инфраструктуре может предоставить необходимую поддержку на рынке для осуществления предпринимательской деятельности. Комплекс факторов делает это сотрудничество взаимовыгодным, а в перспективе, в случае успеха, позволит европейским компаниям ИКТ также сохранить и укрепить конкурентные позиции внутри стран и за пределами ЕС. Пристальное внимание уделяется кибербезопасности. Специалисты подчеркивают необходимость «дополнительной поддержки» государственно-частных проектов, взаимодействия с небольшими технологическими компаниями, в том числе при выработке ответов на существующие террористические угрозы⁶⁴.

В анкете из 40 вопросов доклада ВЭФ об увеличении глобальных рисков в 2020 г. по сравнению с 2019 г. респонденты вдвое чаще упоминали кибератаки (в том числе опасность для функционирования инфраструктуры – 76,1% опрошенных, пятый по величине риск в 2020 г.). Взаимозависимость в цифровой сфере меняет характер международной и национальной безопасности. Возникают три неотложных вопроса: как защитить жизненно важные объекты инфраструктуры, отстоять общественные ценности и предотвратить эскалацию межгосударственных конфликтов. Кибератаки на инфраструктуру стали «новой нормальностью» в энергетике, здравоохранении, транспортной сфере. Риску подвержены и государственный, и частный секторы⁶⁵.

На этом фоне к государствам предъявляются особые требования, связанные не только со стимулированием роста экономики, доходов населения, но и с обеспечением конкурентоспособности путем развития международного ГЧП в новых областях инфраструктуры. Государство создает основу для развития, а собственно развитие в этих условиях идет за счет привлечения бизнеса к крупным и малым проектам через ГЧП.

Успешность проектов ГЧП зависит в том числе от состояния общехозяйственной конъюнктуры в стране и на международном уровне. Великая рецессия и последовавший за ней кризис суверенных долгов еврозоны повлекли за собой общее снижение инвестиций в инфраструктуру ЕС (включая государственные – в транспортную), стагнацию рынка ГЧП-проектов, с помощью которого страны ЕС в последние десятилетия развивали инфраструктуру. После циклического спада, осложненного финансовым кризисом, Европейский инвестиционный банк отмечает недостаток вложений в инфраструктуру государства и частного сектора через механизмы ГЧП, особенно в сфере транспорта и коммунальных услуг⁶⁶. В наибольшей мере был затронут транспорт, где ГЧП сократилось и по стоимости, и по числу проектов. Это замедляет восстановление экономики, негативно отражается на создании рабочих мест, на

⁶³ Veltz P. Op. cit. P. 68.

⁶⁴ Хэдли А. Противодействие использованию ИКТ в террористических целях / XIV Научная конференция МИКИБ. Гармиш-Партенкирхен, 2017. С. 59.

⁶⁵ The Global Risks Report 2020. P. 89, 63, 65.

⁶⁶ Accelerating Europe's Transformation. EIB Investment Report 2019/2020. Part 1. P. 67.

долгосрочных перспективах роста и национальной конкурентоспособности. Наблюдалась также разнонаправленная динамика частных и государственных вложений в странах ЕС.

В первую волну спада 2008–2009 гг. государственные инвестиции в инфраструктуру сыграли поддерживающую роль, оставаясь стабильными и, как и должны были, служили инструментом государственной контрциклической политики, в то время как частные инвестиции сократились. Во вторую волну спада (кризис суверенных долгов) вложения государства сократились, тем самым сыграв проциклическую роль. Частные инвестиции, напротив, тогда оживились. В целом с 2013 г. и частные, и государственные инвестиции демонстрировали слабый, но все же рост⁶⁷.

По оценкам Глобального инфраструктурного центра, созданного по инициативе «Группы двадцати» при участии ЕС (половина из выбранных для исследования 17 стран ОЭСР – члены Евросоюза), увеличение государственных инвестиций оказывает статистически значимое и продолжительное влияние (в краткосрочной и долгосрочной перспективе) на объем производства⁶⁸, стимулирует частные вложения, сокращает безработицу.

В 2009–2017 гг. доля совокупных вложений в инфраструктуру Евросоюза относительно ВВП снизилась примерно на 15%⁶⁹ и по-прежнему остается ниже докризисного уровня. Одним из рычагов поддержки экономического роста и национальной конкурентоспособности могло бы стать увеличение государственных вложений в инфраструктуру. Ситуацию, однако, осложнила начавшаяся в 2020 г. и носящая долговременный характер пандемия коронавируса.

Роль государства в обеспечении национальной конкурентоспособности стран Евросоюза, в их переходе к зеленой и цифровой экономике сохраняется, хотя она и видоизменялась на протяжении последних десятилетий XX в. и первых двух десятилетий XXI в. В эпоху глобализации и цифровизации экономики центр тяжести поддержки переносится на высокие технологии, в том числе в инфраструктуре – традиционной сфере ответственности государства.

Наряду с транспортной составляющей при помощи государства получает развитие ГЧП в ИКТ. В условиях растущей конкуренции на мировых рынках национальная конкурентоспособность по-прежнему определяется качеством функционирования создаваемых государством институтов внутри страны и успешного ее встраивания в международные экономические организации и цепочки создания стоимости. Без этого обеспечить национальную конкурентоспособность не представляется реальным.

⁶⁷ Paterson-Jones N.G. Tackling Europe's infrastructure needs: the European Fund for Strategic Investments // Journal of Mega Infrastructure & Sustainable Development. 2019, Vol. 1. No. 1. P. 59. URL: <https://www.tandfonline.com/doi/pdf/10.1080/24724718.2019.1594567?needAccess=true> (дата обращения 03.11.2020).

⁶⁸ В целом прирост инвестиций на 1 п.п. ВВП увеличивает выпуск продукции примерно на 0,4% в том же году и на 1,5% – через четыре года. – Abiad A., Furceri D., Topalova P. The Macroeconomic Effects of Public Investment: Evidence from Advanced Economies // IMF Working Paper, 2015. P. 10. Такой временной лаг связан с тем, что вложения в инфраструктуру не осваиваются полностью в первый год, а имеют отложенный эффект, связанный с превращением инвестиций в реальный объект инфраструктуры.

⁶⁹ EIB Investment Report 2019/2020: Accelerating Europe's transformation. Part 2. P. 66.

Глава 3. Инновационное развитие и структурные сдвиги в экономике

Экономика ЕС представляет собой сложную многоуровневую систему, элементы которой демонстрируют разноскоростную и разнонаправленную динамику структурных и технологических изменений в силу различия исторических условий развития, отраслевой специализации, специфики целей и инструментов их достижения. Структурные сдвиги последних десятилетий требуют тщательной многократной декомпозиции для проведения анализа. Одновременно существование общих стратегических документов, устанавливающих целевые ориентиры для стран ЕС, облегчает задачу мониторинга структурной трансформации европейской экономики. Несмотря на все различия, общим фундаментом и движущей силой экономического и социального развития всех стран этого интеграционного объединения служат исследования и разработки, инновации и накопление человеческого капитала.

Комплексный подход к инновационному развитию в политической и экономической повестках

ЕС отличается от других мировых технологических лидеров своим довольно ярко выраженным и усиливающимся акцентом на устойчивое экологичное развитие, а также тем, что он придает особое значение инновациям как источнику общественного благосостояния и трансформации общества в целом. Цель экономической политики ЕС можно описать емкой формулой «устойчивая конкурентоспособность и конкурентоспособная устойчивость»¹. Взаимозависимость социальных, экономических и экологических вопросов требует системных изменений, в которых технологии и инновации играют важнейшую роль.

Роль инноваций как одного из главных факторов, обеспечивающих конкурентоспособность, устойчивый и инклюзивный экономический рост, безоговорочно признается международными экономическими институтами. ВЭФ в своих докладах подчеркивает, что «для достижения экономического успеха в эпоху Четвертой промышленной революции необходимо строить инновационные экосистемы, создающие стимулы для стейкхолдеров на всех уровнях, создавать наилучшие условия для появления новых идей, их финансирования и коммерциализации в качестве новых продуктов и услуг»².

Взаимозависимость инноваций и инклюзивного развития традиционно подчеркивается как в исследовательской, так и законодательской среде стран ЕС. В частности, М. Панзера³ развивает взгляды авторов, считающих естественной связку между понятиями «зеленый», «экологичный», «устойчивый» и «инновационный», так как именно эти характеристики будущих изобретений смогут обеспечить преодоление естественных лимитов энергетических и прочих ресурсов в современном мире. В 2010-х гг. взаимообусловленность инновационного и устойчивого развития стала доминантой повестки дня органов ЕС, формирующих программные документы стратегического развития и формулирующих конкретные

¹ Science, research and innovation performance of the EU 2020. Luxembourg: European Commission. 2020. P. 10.

² The Global Competitiveness Report 2018. Geneva: WEF, 2017. P. 37.

³ Panzera M. The Origins and Purpose of Eco-Innovation // Global Environment. 2012. No. 7/8 (7). P. 129–155.

меры, нацеленные на построение устойчивой инновационной системы. Этот подход был зафиксирован в Плане действий по развитию эко-инноваций 2011 г.

В дальнейшем развитие данного подхода привело к появлению еще более расширенного понятия – циркулярной экономики, построение которой предполагает, с одной стороны, необходимость структурных сдвигов в экономической системе ЕС, а с другой – достижение нового уровня макроэкономической устойчивости, отраслевой и ресурсной сбалансированности. Соответствующей вехой среди программных документов ЕС стал План действий по построению циркулярной экономики 2015 г. Исследователи этой концепции подчеркивают⁴, что возникновение циркулярной экономики связано главным образом с реальной вовлеченностью разнородных акторов, формирующих общественные отношения, и их способностью создавать эффективные связи и коллаборации.

М. Маццукато и соавторы⁵ расширяют эту проблематику и доводят ее до функционально нового подхода к формированию инновационной политики. Они предлагают стремиться к «формированию рынка», основываясь на избранной идеологической парадигме и выстроенной на ее основе системе ориентиров, или целей общественного развития. Такой подход, по мнению авторов, позволит определять направления роста, развивая новые промышленные экосистемы, совершая стратегические инвестиции на кросс-отраслевой основе. В дальнейшем рыночные игроки самостоятельно «выращивают» эти экосистемы, повышая тем самым межотраслевые перетоки капиталов, технологий, компетенций и способствуя укреплению макроэкономической стабильности. Именно этот подход, ориентированный на выполнение «миссий», стал основным в новой рамочной программе ЕС по развитию инноваций и исследований «Горизонт Европа», рассчитанной на 2021–2027 гг.

Для практического анализа трансформации структуры европейской экономики в контексте понятия конкурентоспособности и, в частности, изучения влияния инновационного развития на этот процесс необходимо использовать понятие производительности труда. Как было показано в Гл. 2, в стратегических документах ЕС понятию производительности уделяется довольно большое внимание. В Ежегодной стратегии по достижению устойчивого роста за 2020 г. ЕК назвала рост производительности одним из четырех основных измерений экономической политики ЕС, которые должны служить ориентирами при выработке структурных реформ, практических мер, инвестировании. В долгосрочной перспективе рост производительности труда увязывается с повышением и поддержанием уровня жизни граждан ЕС⁶.

Тем не менее в течение последних десятилетий в странах ЕС наблюдалось довольно заметное снижение темпов роста производительности труда. В период после кризиса 2008–2009 гг. этот показатель в среднем не превышал 1% в год. В этой ситуации особенно очевидна необходимость стимулирования инновационного развития, а также структурных мер для получения максимальной отдачи как на отраслевом, так и на региональном уровне.

⁴ Ghisellini P., Cialani C., Ulgiati S. A review on circular economy: the expected transition to a balanced interplay of environmental and economic systems // Journal of Cleaner Production. 2016. No.114. P. 11–32.

⁵ Mazzucato M., Kattel R., Ryan-Collins J. Challenge-Driven Innovation Policy: Towards a New Policy Toolkit // Journal of Industry, Competition and Trade. 2020. No. 20. P. 421–437.

⁶ Annual Sustainable Growth Strategy 2020. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/2020-european-semester-annual-sustainable-growth-strategy_en.pdf (дата обращения 05.11.2020).

Статистика инновационного развития ЕС

ЕС уступает мировым лидерам по уровню инновационного развития. Об этом свидетельствует ряд международных рейтингов, составляемых как независимыми организациями, так и самим интеграционным объединением⁷. По интенсивности расходов на исследования и разработки⁸ ЕС уступал в 2017 г. Республике Корея, Японии и США (2,15; 4,55; 3,2; 2,8% соответственно⁹). По объему расходов на исследования и разработки в пересчете на душу населения ЕС уступал еще большему числу стран: США, Японии, Республике Корея, Австралии и Канаде. Евросоюзу, скорее всего, не удалось выполнить поставленные в программе «Европа 2020» цели по уровню расходов на исследования и разработки к ВВП. При целевом показателе в 3% ВВП для ЕС-28 к 2020 г. реальное значение этой доли в 2018 г. составило 2,11%. Тем не менее рост этого показателя был стабильным, хоть и невысоким: в период с 2012 по 2018 г. он вырос с 2,02 до 2,11%, прибавляя каждый год по 0,01–0,03 п.п. Среди стран-членов ЕС оказались и перевыполнившие план: Чехия в 2018 г. продемонстрировала показатель в размере 1,9% при целевом 1%; Германия – 3,12%, Дания – 3,03% при целевом 3%. Наиболее отстающими оказались Румыния (0,5% при плановом показателе 2%), Мальта (0,6 и 2% соответственно) и Латвия (0,64 и 1,5%)¹⁰.

Согласно Сводному индексу инновационного развития, в 2019 г. ЕС уступал по уровню развития инноваций таким странам, как Республика Корея, Канада, Австралия и Япония, однако опережал США, Китай и страны БРИКС¹¹. По динамике инновационного развития в период с 2012 по 2019 г. лидером оказался Китай, продемонстрировавший в пять раз более высокий рост соответствующего показателя, чем ЕС. Также обогнали ЕС по темпам инновационного развития Австралия, Бразилия, Япония, Россия, ЮАР и США. Доля ЕС в триадных патентных семействах сократилась с одной трети до одной четверти за последние два десятилетия¹².

Влияние инноваций на структуру экономики, национальную конкурентоспособность и благосостояние населения

Вопрос о взаимосвязи инновационной политики, развития предпринимательства и уровня национальной конкурентоспособности исследовался в большом числе работ. Его рассматривали как в общетеоретическом плане¹³, так и в отраслевом¹⁴ и региональном разрезах, – в том

⁷ Подробнее о месте ЕС в различных международных рейтингах см. Гл. 1.

⁸ Отношение валовых национальных расходов на исследования и разработки (в их число включаются и расходы из иностранных источников на разработки, осуществляемые в стране, но исключаются национальные вложения в зарубежные исследования) к ВВП страны.

⁹ The EU in the World. 2020 Edition. Eurostat Statistical Yearbook. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/10934584/KS-EX-20-001-EN-N.pdf/8ac3b640-0c7e-65e2-9f79-d03f00169e17> (дата обращения 05.11.2020).

¹⁰ Eurostat Data Browser. Gross domestic expenditure on R&D (GERD). URL: https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/t2020_20/default/table?lang=en (дата обращения 05.11.2020).

¹¹ European Innovation Scoreboard 2020. Brussels, June 2020. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/QANDA_20_1150 (дата обращения 05.11.2020).

¹² Иванова Н., Мамедьяров З. Наука и инновации: конкуренция нарастает // Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 5. С. 47–56.

¹³ Lööf H., Heshmati A. On the relationship between innovation and performance: A sensitivity analysis. Economics of Innovation and New Technology. 2006. No.15 (4–5). P. 317–344.

числе применительно к странам ЕС. Корреляция между уровнем национальной конкурентоспособности и инновационным развитием стран ЕС прослеживается довольно четко, что показано расчетами на эмпирическом материале в работе Э. Херман¹⁵. Автор использовала такие показатели, как номинальная производительность труда, индекс национальной конкурентоспособности, рассчитываемый ВЭФ, сводный индекс инновационного развития, в состав которого входят четыре вида индикаторов и десять измерений, составляющие в сумме 27 различных индикаторов для каждой страны Евросоюза, а также ряд индексов, характеризующих уровень предпринимательства, устойчивость развития и социально-экономический уровень стран в целом. Проведя регрессионный анализ, автор пришла к выводу, что высокий уровень национальной конкурентоспособности ряда стран ЕС напрямую связан и является следствием их высоких показателей инновационного развития, включая инновационное предпринимательство. Автор также показала, что существуют серьезные различия в уровне конкурентоспособности между группой стран – лидеров по инновационному развитию и странами со средним и низким уровнем этого показателя. При этом отстают не только общие показатели конкурентоспособности, но и индексы инновационного предпринимательства, устойчивости экономического развития, производительности труда и другие.

Важнейший фактор, влияющий на темпы роста производительности – отраслевая структура. У. Баумоль в исследовании 1967 г.¹⁶ показал, что рост производительности выше в так называемых «прогрессирующих» отраслях (к ним относятся первичный и вторичный сектора), а в «стабильных» (третичный сектор) они априори ниже. Это утверждение основано на том, что спрос на продукцию первичного и вторичного секторов гораздо более эластичен по цене, чем на услуги. В результате менее продуктивный третичный сектор аккумулирует больше ресурсов, в том числе трудовых, чем сектора, быстрее увеличивающие свою производительность. В случае с ЕС, как будет показано ниже, эта структурная особенность имеет большое значение.

Принципы, инструменты и механизмы структурной перестройки экономики ЕС

Приведенные выше ориентиры экономического развития ЕС предполагают использование нестандартных инструментов и механизмов их реализации. Те инструменты, которые используются странами-лидерами инновационного развития, могут быть неприемлемы в случае строительства инклюзивной и устойчивой, но в то же время эффективной и конкурентоспособной экономической системы. В случае с ЕС специфику придает также фрагментированность уровней и специализаций инновационного развития стран, входящих в это объединение.

Можно выделить следующие характерные черты, присущие механизму инновационного развития ЕС.

¹⁴ Duch-Brown N., de Panizza A., Kholilul I. Innovation and Productivity in an S&T-intensive Sector: Information Industries in Spain. JRC Technical Report, EUR 27990 EN. 2016.

¹⁵ Herman E. Innovation and Entrepreneurship for Competitiveness in the EU: an Empirical Analysis. Proceedings of the 12th International Conference on Business Excellence 2018. P. 425–435. De Gruyter Open Access: 2018.

¹⁶ Baumol W. J. Macroeconomics of Unbalanced Growth: The Anatomy of Urban Crisis. American Economic Review. 1967. No. 57. P. 415–426.

Во-первых, это горизонтальная координация политики инновационного развития. Параметры инновационной политики сохраняют большое значение для высокотехнологичных секторов, однако для достижения желаемого комплексного эффекта производится тесная координация с другими направлениями: регулированием рынка труда, конкурентной политикой, финансовой и промышленной политикой, регулированием в сфере транспорта, энергетикой, сельским хозяйством, защитой окружающей среды и т.д. Такая координация служит необходимым элементом для достижения системной трансформации и эффективного мониторинга ее результатов.

Во-вторых, как было упомянуто выше, целью ставится именно комплексная трансформация, касающаяся не только отдельных технологий, но и бизнес-моделей, экосистем, принципов функционирования рынков, инфраструктур. В условиях нарастающей цифровизации все более очевидным становится переход к бизнес-моделям по типу стратегического альянса крупной компании и мелких инновационных структур, меняющих логику работы соответствующего рынка, – в первую очередь речь идет о цифровых платформах. В качестве примеров радикальных инфраструктурных трансформаций можно привести формирование экосистем мегаполисов нового уровня (среди 30 крупнейших мировых мегаполисов-экосистем для стартапов в ЕС находятся 7, в то время как в США – 12, а в Китае – 4¹⁷), интермодальные транспортные системы, агролесоводство, распределенное производство электроэнергии и многое другое.

В-третьих, к инновационному процессу привлекается широкий спектр акторов. Помимо различных бизнес-структур и институтов развития, в нем участвуют также города, муниципалитеты, сообщества, некоммерческие организации. Цифровизация экономики ЕС предполагает новую роль малого бизнеса, в частности, способствует его интернационализации¹⁸. Малый бизнес становится микро-ТНК, минуя необходимость инвестировать значительные средства в физическое присутствие за рубежом. Особенно это заметно в странах ЕС, где довольно однородная правовая среда дополняется упрощившимися благодаря цифровым сервисам логистическими возможностями. Согласно данным по странам ЦВЕ, онлайн-платформы позволяют малым предприятиям достичь уровня экспортной активности выше среднего по экономике¹⁹.

Проведение исследований и разработок становится все более дисперсным, выходя за пределы традиционных инновационных хабов. Расширяя круг заинтересованных исполнителей, авторы инновационной политики ЕС стремятся также максимально вовлечь потребителей будущих инновационных решений, делая акцент на их влиянии на жизнь общества.

В-четвертых, используется подход, основанный на обозначении миссий – комплексных задач, касающихся перестройки целых сфер жизни общества и решения наиболее острых и сложных проблем общественного развития. Такой

¹⁷ Global Startup Ecosystem Report 2019. URL: <https://startupgenome.com/report/gser2020> (дата обращения 05.11.2020).

¹⁸ Costa E., Soares A. L., de Sousa J.P. On the Use of Digital Platforms to Support SME Internationalization in the Context of Industrial Business Associations. In: Handbook of Research on Expanding Business Opportunities with Information Systems and Analytics. Gamil G. L. – ed. Brazil, Informações em Rede Consultoria e Treinamento Ltda. 2018. P. 66–94.

¹⁹ Novak J., Purta M. et al. The Rise of Digital Challengers. How Digitization Can Become the Next Growth Engine for Central and Eastern Europe. McKinsey & Company, 2018. URL: <https://mck.co/3g78SQO> (дата обращения 05.11.2020).

подход делает инновационный процесс более целенаправленным, осмысленным, но в то же время предлагает большее число инструментов для достижения целей.

В-пятых, особое внимание уделяется стимулированию диффузии наиболее прорывных технологических решений в широкую рыночную и общественную среду. Уровень и устойчивость национальной конкурентоспособности тесно связаны с инклюзивностью, то есть масштабом охвата инновационными решениями всех уровней экономической и общественной жизни. В отсутствие диффузии инноваций возрастает риск, что преимущества, которые несет с собой инновационное развитие, будут применяться ограниченным кругом высокообразованных специалистов, в узком числе отраслей и компаний. Возникающее в этом случае неравенство ведет к росту экономической, социальной и политической нестабильности²⁰. В этом направлении ЕС предстоит провести дополнительную работу. Отставание от США по темпам роста производительности труда исследователи объясняют как различиями в уровне корпоративного финансирования исследований и разработок, так и недостаточной способностью фирм ЕС использовать результаты исследований для роста производительности²¹.

Структурная перестройка экономики ЕС

Структурные изменения в экономике в направлении специализации на наукоемких отраслях – стандартный путь к повышению производительности труда, эффективности, устойчивости экономики, росту ее конкурентоспособности и благосостояния граждан в долгосрочной перспективе.

Нами будут рассмотрены следующие сектора экономики ЕС, которым присуща высокая доля исследовательской и инновационной активности²²:

- высокотехнологичное производство: фармацевтика, производство компьютеров, электроники и оптической продукции;
- средней и повышенной технологичности производство: химическая промышленность, электрооборудование, механизмы и оборудование, автомобильная промышленность и производство других транспортных средств;
- высокотехнологичные наукоемкие услуги: производство фильмов и телепродукции, звукозаписывающая индустрия, телерадиовещание, телекоммуникации, компьютерное программирование, консалтинг, информационные технологии, научные исследования и разработки;
- наукоемкие услуги средней технологичности: транспорт, информационно-коммуникационные услуги, финансы и страхование, профессиональная, научная и техническая деятельность, образование, здравоохранение и социальные услуги, искусство, развлечения и рекреация.

Тренд на усиление позиций наукоемких услуг наблюдается в последние годы во всех развитых странах, и ЕС не стал исключением. Рост доли занятых в наукоемких услугах в ЕС в период с 2000 по 2018 г. составил 15,7%. Для сравнения, в США этот показатель составил 9%, а в Японии – 32%. При этом рост в высокотехнологичных наукоемких услугах в ЕС достигал уже 22%, что практически равно японскому показателю (23%) и значительно опережает

²⁰ Iammarino S., Rodriguez-Pose A., Storper M. Regional inequality in Europe: evidence, theory and policy implications. *Journal of Economic Geography*. 2019. Iss. 2. P. 273–298.

²¹ Castellani D., Piva M., Schubert T., Vivarelli, M. The source of the US-EU productivity gap: Less and less effective R&D. *LEM Working Paper Series*. 2018. No. 16. P. 18.

²² В соответствии со статистической классификацией сфер экономической активности Европейского сообщества NACE Rev. 2.

показатель США (3,2%). В промышленности же в это время происходил противоположный процесс: доля работающих как в высокотехнологичных отраслях, так и в отраслях промышленности средней технологичности снижалась. Более заметный спад был характерен для промышленности среднего уровня технологичности, однако и высокотехнологичные отрасли испытывали отток рабочей силы.

В целом этот процесс, связанный с быстрым усилением позиций сферы услуг, характерен для большинства промышленно развитых стран мира. Однако деиндустриализация ЕС может иметь негативные последствия для конкурентоспособности в силу нескольких факторов. Во-первых, рост производительности труда в сфере услуг остается довольно низким на протяжении нескольких десятилетий, что не может не сказываться на общем уровне конкурентоспособности экономики ЕС. Во-вторых, значение производственных отраслей для инновационного процесса в настоящее время не ослабевает – скорее наоборот. Происходящие сейчас в производственном процессе перемены прорывного характера, связанные с переходом на цифровую основу, включая создание цифровых двойников предприятий, выпуск «умных» и «подключенных» продуктов, формирование цифровых экосистем и т.д., требуют роста вовлеченной в этот процесс квалифицированной рабочей силы. Указанная проблема стала характерна в посткризисный период для всех развитых стран, за исключением Республики Корея.

Структурные изменения в экономиках довольно сильно отличаются от одной страны ЕС к другой. В ряде стран специализация рабочей силы на высокотехнологичном производстве возросла в период после 2000 г. Среди этих стран – представители ЦВЕ (Польша, Румыния, Чехия, Латвия), а также Кипр, Греция, Дания. Отрасли средней и повышенной технологичности также усилили свои позиции в ЦВЕ, особенно в странах Балтии – Эстонии и Латвии. Указанная динамика легко объясняется низким стартовым уровнем развития высокотехнологичных отраслей в этих странах в начале рассматриваемого периода. При этом страны, чьей традиционной специализацией был высокотехнологичный сектор, стали сдавать свои позиции. Среди них – Германия (-7,5%), Бельгия (-42%), Франция (-36%) и Италия (-12%). Ряд стран продемонстрировали разнонаправленные тенденции. Венгрия и Румыния усиливали свою специализацию в период перед кризисом 2008 г.: первая – в промышленности среднего уровня технологичности, вторая – в высокотехнологичных промышленных отраслях. Однако в период 2008–2016 гг. доля занятых в этих отраслях стала падать. В Португалии возросла занятость во всех наукоемких отраслях – как производственных, так и сферы услуг. При этом в высокотехнологичных промышленных отраслях прирост составил 7,1%. Результаты измерения объема произведенной в наукоемких секторах добавленной стоимости и производительности труда показывают заметную корреляцию между этими показателями (рис. 1).

Также заслуживает внимания динамика отраслевой эффективности в ЕС в разбивке по компонентам и отраслям (см. табл. 1). Представленные в приведенной ниже таблице данные рассчитаны по следующей методике. В первом столбце показана динамика производительности в соответствующем секторе исходя из изменений в занятости. Данные во втором столбце рассчитаны, напротив, исходя из предполагаемой неизменной занятости, то есть в силу действия технологических и иных факторов. Наконец, в третьем столбце

Часть I. Изменение конкурентных позиций ЕС в первые десятилетия XXI века

представлена результирующая этих двух факторов. Такое представление данных позволяет сделать выводы не только о динамике производительности и ее отраслевой структуре, но и о структуре ее источников.

Рисунок 1.

Изменение доли выпуска наукоемких секторов и рост производительности труда по странам ЕС, в США и Японии (2000–2016 гг., %)

Источник: составлено по данным Science, Research and Innovation Performance of the EU 2020.

Таблица 1.

Декомпозиция роста эффективности отраслей в ЕС: структурные изменения и прирост производительности (2000–2016 гг., %)

Сектор экономики	Изменения вследствие сдвигов занятости	Прирост Производительности	Итого
Высокотехнологичная промышленность	-0,62	0,95	0,33
Средне- и высокотехнологичная промышленность	-0,87	1,75	0,88
Средне- и низкотехнологичная промышленность	-3,01	2,55	-0,45
Наукоемкие услуги	5,37	2,53	7,9
Высокотехнологичные наукоемкие услуги	0,97	-0,12	0,86
Другие услуги	2,48	4,16	6,64
Остальные отрасли	-5,4	4,92	-0,48
Всего	-1,19	16,87	15,67

Источник: составлено по данным Science, Research and Innovation Performance of the EU 2020.

Как видно из представленных данных, потенциал роста эффективности в ЕС оказался использованным не до конца. Наиболее заметный приток рабочей силы получили наукоемкие услуги, в то время как рост производительности в этой отрасли был не самым высоким. Средне- и низкотехнологичные отрасли промышленности, другие услуги и прочие отрасли экономики демонстрировали более высокий прирост производительности, но именно из этих отраслей шел самый большой отток рабочей силы.

Следовательно, важнейший вызов, с которым сталкивается ЕС на пути к оптимизации отраслевой структуры и повышению эффективности и конкурентоспособности своей экономики, – недостаточный рост производительности в наукоемких отраслях и недостаточный приток рабочей силы в высокотехнологичные производственные сектора и другие отрасли экономики.

Роль компаний как агентов инновационного развития

Компании и группы компаний играют особую роль в укреплении национальной конкурентоспособности. Страновые диспропорции в производительности труда могут также быть вызваны различиями в корпоративной структуре и преобладающих размерах производственных единиц. По умолчанию считается, что производительность труда прямо пропорциональна размеру фирмы и наличие на рынке большого числа корпоративных структур с разнообразными характеристиками может приводить к размыванию производительности труда. Особенно это заметно на примерах Греции, которая имеет уровень производительности на четверть ниже, чем средний по ЕС, и Италии, где негативный эффект от преобладающего малого размера фирм нивелирует положительные эффекты от других факторов производительности. Желательными в таких случаях являются регулятивные меры, направленные на формирование институциональной основы для трансформации корпоративной структуры. В частности, совершенствование судебной системы и снижение бюрократизированности могут способствовать укрупнению среднего размера компаний, работающих в стране²³.

Далее мы обратимся к анализу динамики бизнес-демографии – смертности, рождаемости и выживаемости компаний в странах ЕС. Эта динамика, с одной стороны, служит отражением происходящих объективных изменений в мировой и региональной экономике, обусловленных техническим прогрессом, трансформацией социально-политического ландшафта и другими факторами; с другой – сама является причиной структурных сдвигов как в европейской, так и глобальной экономике. По показателям бизнес-демографии можно судить об уровне предпринимательской активности в той или иной отрасли, об интересе инвесторов к ней, об изменениях корпоративной структуры под воздействием факторов фундаментального характера.

Высокий динамизм бизнес-демографии (большое число вновь появляющихся и исчезающих фирм на рынке) положительно влияет на производительность труда вследствие запуска процесса естественной конкуренции, «созидательного разрушения»²⁴, а также потому, что новые компании более склонны к инновациям и

²³ Bauer P., Fedotenkov I. et.al. Productivity in Europe – Trends and drivers in a service-based economy, JRC Technical Report. Brussels: European Commission, 2020. P. 95.

²⁴ Шумпетер Дж. Капитализм, Социализм и Демократия. Пер. с англ. / Предисл. и общ. ред. В.С. Автономова. – М.: Экономика, 1995. - 540 с.

стремятся предлагать товар с минимальной наценкой. Это вынуждает крупнейших игроков на рынке пересматривать свои конкурентные позиции.

Данные о выживаемости и оттоке бизнеса свидетельствуют об адаптивности корпоративных структур к меняющимся реалиям, а также о способности экосистемы всего рынка переключать ресурсы от слабых компаний к наиболее конкурентоспособным²⁵, способствуя тем самым эффективному функционированию всей экономики. Пришедшие на рынок и выжившие компании обычно демонстрируют более высокую производительность, чем старые игроки. Ряд исследований показывает, что нетто-приток компаний прямо пропорционален росту производительности²⁶, а стартапы используют больше рабочей силы, чем в среднем по экономике, способствуя снижению безработицы²⁷.

В течение последнего десятилетия ЕС немного превосходил США по показателю создания новых фирм, значительно обгонял Японию, но серьезно уступал Республике Корея. Наиболее высокие темпы роста числа компаний наблюдались в таких отраслях, как телекоммуникации, почтовые и курьерские услуги, транспорт и логистика, а также компьютерное программирование (рис. 2).

Такой скачок в популяции компаний, работающих в транспортно-логистической отрасли и почтово-курьерских услугах, может служить свидетельством цифровизации экономики ЕС: именно эти отрасли переживают наиболее заметную перестройку для приспособления к платформенным и сетевым форматам работы, а также повсеместному распространению электронной торговли. Сфера промышленного производства в течение рассматриваемого периода совершила переход от отрицательного роста популяции компаний к устойчиво положительному в период с 2012 по 2014 и с 2015 по 2018 г. Эта смена тренда отчасти также стала следствием масштабного внедрения цифровых технологий в сферу производства.

По данным ОЭСР, наибольшая доля рабочих мест в высокопроизводительных отраслях (более 30%), созданных новыми фирмами, в 2010-е гг. отмечена в Литве, Дании, Финляндии, Эстонии и Чехии²⁸. Примечательно, что среди аутсайдеров этого списка – стран с наименьшей долей новых рабочих мест в высокопроизводительных отраслях – оказались как страны Южной Европы (Испания, Греция, Португалия), так и одни из лидеров по уровню инновационного развития в ЕС – Нидерланды и Австрия (менее 20%). В целом большинство новых рабочих мест во всех странах ЕС создавалось в низкопроизводительных отраслях. ОЭСР использует этот факт для объяснения стагнации уровня заработных плат во многих странах ЕС, которая тем не менее сопровождается ростом ВВП и снижением безработицы.

Исследователи бизнес-демографии в ЕС приходят к выводу, что одной из причин недостаточного влияния корпоративной динамики на производительность труда в ЕС является незначительное количество высокотехнологичных скейлапов – быстрорастущих компаний, ориентированных на расширение доступа своей

²⁵ Rossetti F. The Business Demography of the ICT Sector in Europe. Luxembourg: European Commission, Joint Research Centre, 2017. – 52 p.

²⁶ Bauer P., Fedotenkov I. et.al. Op. cit.

²⁷ Criscuolo C., Gal P., Menon C. The Dynamics of Employment Growth: New Evidence from 18 Countries // CEP Discussion Paper. 2014. No. 1274. L.: LSE. P. 10.

²⁸ OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019. P.: OECD Publishing, 2019. – 18 p.

технологии на рынки и масштабирование бизнес-модели²⁹. Несмотря на то, что доля быстрорастущих компаний в последние годы растет практически во всех государствах ЕС, лишь незначительное число из них относится к высокотехнологичному производству или наукоемким услугам. По количеству высокотехнологичных скейлапов ЕС заметно отстает от США и Китая: в ЕС на 100 тыс. населения приходится 1,3 компании такого типа, в то время как в США – 7, а в Китае – 4.

Рисунок 2.
Динамика числа компаний в различных отраслях экономики ЕС (2009–2017 гг., %)

Источник: Eurostat. Business Demography by Legal Form.

²⁹ Science, research and innovation performance of the EU 2020. Luxembourg: European Commission, 2020. P. 146.

Программные документы ЕС уделяют довольно много внимания этой проблеме. В программах «Горизонт 2020», «Горизонт Европа» и *VentureEU* содержатся установки на решение вопроса капитализации стартапов, а Европейский инвестиционный банк имеет в своем распоряжении инструменты для этих целей. В Новой промышленной стратегии для Европы подчеркивается, что задачей для всех акторов, работающих совместно для достижения лидерства, является использование чистых технологий и обеспечение не только экономической, но и общественной ценности своих достижений. Отмечается важность обеспечения справедливых правил конкуренции в том числе и для малого бизнеса, а также локальных компаний. Тем самым ЕС декларирует свою приверженность подходу, основанному на устойчивости и инклюзивности, возможно, в ущерб попыткам достичь максимального уровня инновационного развития, эффективности и производительности. Одним из результатов такой политики стало разветвленное сообщество «компаний-единорогов», имеющих «европейскую ДНК», но расположенных и оперирующих в других странах. Исследования показывают, что порядка 13% европейских компаний-скейлапов перебираются в другую юрисдикцию из-за таких факторов, как близость к финансовой инфраструктуре, сообществу инвесторов, большая емкость рынка³⁰. Порядка 83% этих компаний выбирают в качестве нового места базирования США.

Отраслевая и корпоративная структура экономики – важный фактор, формирующий потенциал для проведения исследований и разработок, инновационного развития и технического усовершенствования продуктов и процессов. В конечном итоге все эти этапы становятся неотъемлемой частью роста производительности труда в экономике, а значит, вносят определяющий вклад в уровень ее конкурентоспособности.

Экономики стран ЕС на современном этапе характеризуются доминированием наукоемких услуг, которые являются основным источником роста их конкурентоспособности. Доля высокотехнологичных производственных отраслей в целом снижается и отличается значительной разнородностью на страновом уровне; при этом западноевропейские экономики демонстрируют все более заметный уровень деиндустриализации. Этот процесс препятствует полной реализации экономиками ЕС своего инновационного потенциала, так как они теряют часть производительности труда, связанной с этими отраслями.

Сохраняющийся разрыв в уровне производительности между ЕС и США во всех секторах дает основания полагать, что наблюдаемая структурная динамика в экономике Евросоюза требует коррекции. Очевидна необходимость обновленной комплексной промышленной стратегии ЕС, направленной на противодействие тенденциям деиндустриализации, расширение доступа к венчурному капиталу, ускорение формирования подлинно единого емкого рынка стран-членов ЕС. Такая стратегия самым положительным образом скажется на перспективах выполнения сверхзадачи развития экономики на ближайшие десятилетия, каковой является построение устойчивой, климатически нейтральной и экономически эффективной системы, способствующей росту благосостояния граждан.

³⁰ Science, research and innovation performance of the EU 2020. Ibid. P. 170.

Глава 4. Экологизация энергетики как фактор конкурентоспособности

Одним из важнейших трансформационных процессов, характерных для современной Европы, является экологизация энергетики. При этом наряду с очевидными задачами, такими как предотвращение негативных изменений климата, улучшение состояния окружающей среды и повышение качества и продолжительности жизни европейцев, одной из важнейших целей экологизации декларируется повышение конкурентоспособности экономики.

Выбор в пользу экологичного будущего закреплен рядом общеевропейских документов, содержащих конкретные параметры по достижению экологических целей в горизонте на 2020, 2030 и 2050 гг. (табл. 1). Некоторые из этих целей обязательны для достижения каждым из членов ЕС, некоторые – усредненные общеевропейские, что предполагает наличие индивидуальных страновых показателей. Например, показатель обязательной доли ВИЭ в потреблении электроэнергии к 2020 г. установлен индивидуально для каждой страны ЕС в диапазоне от 10 до 49% в зависимости от исходного состояния ее энергетического хозяйства. Тем самым задается стимул экологизации экономик государств ЕС. Представленное новым составом Еврокомиссии в декабре 2019 г. соглашение «Европейская зеленая сделка» (*European Green Deal*)¹ подтвердило преемственность долгосрочной экологической политики ЕС, нацеленной на построение в Европе низкоуглеродной энергетики к 2050 г. в рамках более широкой цели достижения «климатической нейтральности».

Таблица 1.
Основные целевые показатели экологической политики ЕС
в перспективе на 2020, 2030 и 2050 гг. (%)

Параметр	2020 г.	2030 г.	2050 г.
Снижение доли выбросов парниковых газов в атмосферу к 1990 году	20,0	40,0	80, в том числе в энергетике – 100
Увеличение доли ВИЭ в энергопотреблении до показателя	20,0	32,0	–
Повышение энергоэффективности	20,0	32,5	–
Доля межсистемных соединений в установленной генерирующей мощности, не менее	10,0	15,0	–

Источники: составлено по данным дорожных карт и постановлений ЕК и ЕП.

¹ The European Green Deal. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels: European Commission, 2019. – 24 p.

Особая роль в экологической трансформации отводится энергетическому сектору. Это обусловлено тем, что и в Европе, и в мире в целом на энергетику традиционно приходится большая доля в выбросах парниковых газов: по оценкам МЭА², для предприятий электроэнергетики в мире она составляет 41%. В то же время именно энергетика обладает наибольшим потенциалом среди секторов по их минимизации. В частности, к 2050 г. Еврокомиссия ожидает снижения выбросов CO₂ в энергетике практически до нуля в рамках достижения более общей цели климатической нейтральности европейской экономики³.

Инновационное развитие возобновляемой энергетики

Одним из основных инструментов достижения целей по снижению выбросов парниковых газов является постепенное замещение традиционных углеводородных источников энергии экологичными возобновляемыми. Тем самым задачи по снижению выбросов и увеличению доли ВИЭ оказываются взаимосвязанными.

Директива по развитию ВИЭ в энергетике выделяет три направления: электроэнергетику, транспорт и теплоснабжение. Каждое из этих направлений имеет свои особенности в стратегии и методах экологизации. Соответственно, различается прогресс по каждому направлению (рис. 1).

Рисунок 1.
Динамика доли ВИЭ в энергетике ЕС (2004–2018 гг., %)

Источник: составлено по данным Eurostat.

² CO₂ Emissions from Fuel Combustion 2019. CO₂ Emissions from Fuel Combustion 2019. P.: IEA, 2019. P. 5. URL: https://iea.blob.core.windows.net/assets/eb3b2e8d-28e0-47fd-a8ba-160f7ed42bc3/CO2_Emissions_from_Fuel_Combustion_2019_Highlights.pdf (дата обращения 13.11.2020).

³ A Clean Planet for all A European strategic long-term vision for a prosperous, modern, competitive and climate neutral economy. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. Brussels, 2018. – 25 p.

Общий показатель доли ВИЭ на 2018 г. составил 18%. Наибольший успех достигнут в экологизации европейской электроэнергетики. В теплоснабжении прогресс менее значительный, а в сфере транспорта можно говорить лишь об ограниченном росте. Такой дисбаланс отчасти связан с технологическим разрывом в экологических технологиях в разных сферах.

Доля ВИЭ в потреблении электроэнергии в среднем по 28 странам ЕС возросла с 14,83% в 2005 г. до 32,1% в 2018 г. При этом в десяти странах данный показатель превышает 50%. Лидерами являются Австрия (73,1%), Швеция (66,2%) и Дания (62,4%). Примечательно, что структура электроэнергетики этих стран различается. В Австрии и Швеции основу зеленой генерации составляют мощности гидроэнергетики (56 и 46% в энергопотреблении), а в Дании – ветроэнергетики (40%). В Швеции существенную роль играют АЭС, а Дания и Австрия отказались от атомной энергии.

На примере этих стран – лидеров процесса экологизации – можно увидеть основные целевые модели низкоуглеродной электроэнергетики, к построению которых стремятся страны ЕС. Строго говоря, речь идет либо о модели, построенной практически полностью на экологически чистой генерации, либо о модели, допускающей использование наряду с зеленой генерацией атомной энергии. Несмотря на отказ ряда европейских стран от ядерной энергии, в целом АЭС остаются важным элементом энергетических систем стран ЕС, где эта технология используется в настоящий момент. В качестве примера страны, реализовавшей энергосистему, основанную на сочетании атомной энергетики и ВИЭ, можно назвать Швецию. Энергомикс в этой стране состоит на 39% из атомной, 40% – из гидроэнергетики, 11% – ветровой энергетики, 6% – энергии биомассы и лишь на 3% – из энергии ископаемых видов топлива, генерируемых на ТЭС.

В то же время ряд европейских стран пошел по траектории построения энергетической системы, основанной преимущественно на возобновляемых источниках, с различными комбинациями ветровых, солнечных, геотермальных электростанций, ТЭС на биомассе и биогазе, а также гидроэнергетики. Процесс трансформации традиционной энергетики в низкоуглеродную предполагает последовательный отказ от ТЭС на угле, мазуте и природном газе. Постепенное выбытие мощностей традиционной энергетики должно компенсироваться ростом мощностей электростанций ВИЭ.

Для стимулирования этого процесса страны ЕС, с одной стороны, поощряют развитие экологически чистой генерации из ВИЭ за счет предоставления преференций: например, льготных условий по закупке произведенной зеленой электроэнергии и других субсидий, а с другой – создают условия, способствующие постепенному выводу из эксплуатации углеводородной генерации. К таковым относится, например, углеродный налог, действующий в ряде стран ЕС и ухудшающий экономику ТЭС. Европейская система торговли квотами на выброс CO_2 , охватывающая европейские предприятия энергетики и крупнейшие индустриальные производства, содействует ограничению выбросов CO_2 на уровне ЕС. До недавнего времени эффективность этой системы была невысокой. Однако после изменений в рамках третьей фазы ее реализации давление на неэкологичные предприятия существенно возросло, что находит подтверждение в росте стоимости квот. Если

в 2017 г. средняя стоимость квот на аукционе составляла 5,8 евро за тонну CO₂, то в 2018 г. – уже 15,5 евро за тонну.

Помимо этих мер, многие национальные правительства проводят целенаправленную политику по закрытию наиболее экологически вредных угольных ТЭС. Ряд европейских стран (Австрия, Португалия, Нидерланды, Дания, Финляндия, Швеция, Франция, Великобритания, Греция) взяли курс на отказ от угольных ТЭС в горизонте на 2023–2030 гг. и в целом достаточно успешно продвигаются в этом направлении, замещая угольные электростанции другими источниками электроэнергии. Вместе с тем в других странах Евросоюза вопросу отказа от сжигания угля при производстве электроэнергии уделяется меньше внимания. При этом наличие в стране угольной промышленности может быть существенным сдерживающим, если не блокирующим фактором. Такая ситуация характерна для Болгарии, Румынии, Венгрии, Чехии, Польши. В этом плане интересен пример Германии, правительство которой осуществляет трансформацию энергетики от традиционной к экологически чистой и в рамках этого процесса сокращает долю угля в производстве электроэнергии при существующей развитой угольной промышленности. Согласно планам правительства, полный отказ от угля в генерации должен произойти не позднее 2038 г.

В силу зависимости переменных ВИЭ от внешних факторов для замещения тепловой генерации зеленой требуется строительство большего объема мощностей, чем выводится мощностей ТЭС. У зеленой генерации доля в энергомиксе, как правило, ниже, чем доля в установленной мощности. Например, в Германии доля ВИЭ в производстве электроэнергии составляет 37%, а в генерирующих мощностях – 53%⁴. Это обстоятельство увеличивает потребность в ускоренном приросте мощностей зеленой электроэнергетики.

В результате целенаправленных усилий энергетической политики как отдельных стран, так и ЕС в целом, темпы прироста мощностей ВИЭ за последнее десятилетие оказались достаточно высоки. Особые успехи достигнуты в ветроэнергетике. Общая установленная мощность ветрогенераторов составила 192 ГВт (170 ГВт на суше и 22 ГВт офшорных), то есть 18,8% всех установленных мощностей электроэнергетики ЕС. Это практически трехкратный рост по сравнению с 2008 г., а в части офшорных электростанций – двадцатикратный рост (рис. 2). При этом перспективы дальнейшего прироста связываются именно с расширением парков морских ветровых электростанций. Согласно прогнозам МЭА⁵, общая установленная мощность офшорных ветровых парков ЕС составит к 2040 г. 130–180 ГВт.

Такие масштабы прироста мощностей стали возможны благодаря развитию технологий и внедрению инноваций. Если в 2010 г. типичный ветрогенератор имел мощность 3 МВт и лопасти диаметром 90 м, то на сегодняшний день существуют турбины мощностью 8 МВт при диаметре 164 м. Причем в проекте есть турбины большей мощности и размеров, строительство которых ожидается в течение трех лет. Увеличение мощности ветрогенераторов сопровождается снижением капитальных и эксплуатационных затрат. Это нашло

⁴ Monitoringbericht 2019. Bonn: Bundesnetzagentur, 2020. S. 9. URL: https://www.bundesnetzagentur.de/SharedDocs/Mediathek/Berichte/2019/Monitoringbericht_Energie2019.pdf?__blob=publicationFile&v=6 (дата обращения 13.11.2020).

⁵ Offshore Wind Outlook 2019. P.: IEA, 2019. P. 29–30. URL: <https://www.iea.org/offshorewind2019/?ref=WindEurope> (дата обращения 13.11.2020).

свое отражение при проведении тендеров на строительство ветровых парков, когда участники уже не просят каких-либо субсидий от государства (например, в Германии и Дании).

Развитие инновационных технологий позволило европейским компаниям захватить мировое лидерство в строительстве ветровых электростанций, особенно офшорных. Основными подрядчиками по строительству офшорных ветровых парков в мире являются европейские предприятия. Достаточно сказать, что 80% всех офшорных ветроэлектростанций построены всего двумя европейскими компаниями: испанской *Siemens Gamesa* и датской *MHI Vestas*. В равной степени лидерами в эксплуатации офшорных ветровых парков являются европейские энергетические компании. Это датская *Ørsted*, немецкая *RWE*, шведская *Vattenfall*.

Рисунок 2.
Прирост мощностей ветровых электростанций в Европе, ГВт.

Источник: составлено по данным WindEurope.

Успех европейских инноваций в ветроэнергетике отражает общий тренд, связанный с глобальным лидерством ЕС в процессе экологической трансформации. По сути, Евросоюз сегодня является лабораторией мирового эксперимента по экологизации хозяйства. Став первопроходцем в экологизации энергетики, он дал серьезный импульс инновационному развитию новых экологических технологий, создавая при этом новые отрасли и рынки. Тем самым ЕС обеспечил серьезное конкурентное преимущество европейским предприятиям на глобальных рынках, постепенно вовлекаемых в орбиту борьбы за сохранение климата. Учитывая потенциал роста спроса на возобновляемые технологии в энергетике в Азии⁶, европейские компании имеют хорошие шансы на новых рынках.

⁶ Future of Wind: Deployment, Investment, Technology, Grid Integration and Socio-Economic Aspects. Abu Dhabi: IREMA, 2019. P. 25. URL: https://www.irena.org/-/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2019/Oct/IRENA_Future_of_wind_2019.pdf (дата обращения 13.11.2020).

Единый энергорынок как результат экологизации электроэнергетики

Рост зеленой генерации требует модернизации сетевой инфраструктуры. Прежде всего, проблему представляет переменный характер генерации ВИЭ. Колебания в производстве электроэнергии обусловлены неуправляемыми внешними природными факторами, и диспетчирование подобных источников электроэнергии представляет собой серьезную техническую проблему. Кроме того, генерация из переменных возобновляемых источников имеет децентрализованный и географически неравномерно распределенный характер по сравнению с традиционной тепловой электроэнергией. Решением проблемы может стать высокая мобильность потоков электроэнергии в энергосистемах для выравнивания возникающих дисбалансов производства и потребления, включая трансграничные поставки. Более того, в условиях распределенной генерации она должна позволять осуществлять разнонаправленные потоки, когда, например, предприятие может быть попеременно потребителем и производителем электроэнергии.

Таким образом, сетевое хозяйство «безуглеродной» энергетики должно быть высокоадаптивным, гибким и диверсифицированным, то есть достаточно «умным». Очевидно, что решение вопросов, связанных с трансформацией инфраструктуры энергетики, требует как страновых, так и наднациональных скоординированных усилий. Поэтому вполне закономерно, что эта проблематика находится в зоне особого внимания энергетической политики ЕС, в которой предусматривается целый ряд мер для адаптации сетевого хозяйства в связи с ростом зеленой генерации. Обобщенно можно выделить несколько основных механизмов, за счет реализации которых предполагается как минимум снизить остроту проблемы, а как максимум – полностью устранить ограничения на пути зеленого роста. Это – соединение энергосистем посредством трансграничных межсистемных энергопотоков, строительство хранилищ электроэнергии, цифровизация распределительных сетей и управление энергопотреблением.

Создавая сетевое хозяйство, готовое к восприятию значительного объема зеленой генерации, Еврокомиссия стимулирует экологизацию структуры генерирующих мощностей в Европе, а развитие межсистемных соединений и коммерческой инфраструктуры способствует более высокой интеграции энергорынков. Тем самым речь идет о последовательном построении единого европейского рынка электроэнергии.

В принципе, построение общего европейского внутреннего энергорынка является достаточно старой задачей, к достижению которой ЕС идет уже несколько десятилетий. Единый интегрированный рынок электроэнергии также стал одной из основных задач Энергетического союза ЕС, создание которого было обозначено Еврокомиссией во главе с Ж.-К. Юнкером в 2015 г.

Пока что на этом пути Евросоюз добился ограниченного успеха: сегодня существует несколько крупных региональных рынков электроэнергии, а их дальнейшей интеграции препятствуют ограничения по межсистемным соединениям. Это приводит к значительным ценовым дисбалансам: наиболее дешевая электроэнергия в Европе – на энергорынке скандинавских стран *Nord Pool*, а самая дорогая – на юго-востоке Европы⁷. Однако последовательная трансформация сетевой инфраструктуры постепенно снимает препятствия для

⁷ Зимаков А.В. Трансформация сетевой инфраструктуры в процессе экологизации энергетики ЕС. // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Т. 62. № 12. С. 46–54.

межсистемных перетоков электроэнергии, и в перспективе на 2050 г. создание единого европейского энергорынка не выглядит утопичной задачей. Свободное перемещение электроэнергии должно привести к выравниванию ценовых дисбалансов и снижению ее стоимости. Пока что стоимость электроэнергии для промышленности и для населения в среднем по ЕС выше, чем в других развитых странах, за исключением Японии. Поэтому ожидаемое снижение цен на электроэнергию будет способствовать повышению конкурентоспособности европейской экономики.

Энергоэффективность как фактор конкурентоспособности

Повышение энергоэффективности закреплено на уровне целей, обязательных к выполнению всеми членами Евросоюза к 2020 и 2030 гг. Как декларируется в пакете по Энергетическому союзу ЕС⁸, энергоэффективность рассматривается в ЕС как один из самостоятельных источников энергии за счет высвобождаемых ресурсов.

Наиболее полно задачи, связанные с повышением энергоэффективности, и меры по их достижению были сформулированы в Директиве об энергоэффективности, которая была принята в 2012 г. как реакция на очевидно недостаточные темпы прогресса в этом направлении. Согласно Директиве, к 2020 г. первичное потребление энергии ЕС не должно превысить 1,483 млрд т нефтяного эквивалента (н.э.), а конечное – 1,086 млрд т, что соответствует 20-процентному снижению по сравнению с условной траекторией развития при отсутствии мер по энергоэффективности. С учетом изменений, внесенных в 2018 г., аналогичные цели по предельному потреблению к 2030 г. были ужесточены с 27 до 32,5%, что составляет 1,273 млрд и 956 млрд т нефтяного эквивалента соответственно⁹.

Примечательно, что в качестве целевых индикаторов Еврокомиссия выбрала два показателя, каждый из которых имеет свою специфику. Снижение первичного энергопотребления имеет своей целью сокращение потребления энергоресурсов, что является важной задачей для импортозависимой Европы. В свою очередь стимулирование сокращения конечного энергопотребления в большей степени нацелено на снижение энергоинтенсивности производств и выпускаемой продукции.

Директива носит достаточно общий характер и не устанавливает странам ЕС индивидуальные цели. Эта задача возложена на национальные правительства, которые помимо определения индикативных целей должны разрабатывать и представлять в Еврокомиссию свои планы действий по повышению энергоэффективности каждые три года, а впоследствии – и отчеты об их исполнении. Предполагалось, что в сумме цели, установленные национальными правительствами, должны соответствовать общеевропейскому целевому показателю, однако после подачи первых национальных планов на деле это оказалось не совсем так: сумма была выше общеевропейского целевого значения, так что в последующем ряд стран должны были пересмотреть свои показатели в сторону ужесточения.

⁸ Energy Union Package. A Framework Strategy for a Resilient Energy Union with a Forward-Looking Climate Change Policy. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. Brussels, 2015. – 21 p.

⁹ Directive (EU) 2018/2002 of 11 December 2018 amending Directive 2012/27/EU on energy efficiency // Official Journal of the European Union. 2018. Vol. 61. L 328/211. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/LSU/?uri=CELEX%3A32018L2002> (дата обращения 13.11.2020).

Оценивая результативность усилий по повышению энергоэффективности, можно отметить, что ЕС удалось стабилизировать энергопотребление. Целевой показатель по конечному потреблению энергии на 2020 г. фактически был достигнут уже в 2014 г., когда его годовое значение составило 1,067 млрд т нефтяного эквивалента. Вместе с тем удержать этот уровень не удалось, и в последующие годы конечное энергопотребление превысило 1,1 млрд т (табл. 2). Согласно данным Евростата, в 2018 г. первичное энергопотребление ЕС превышало целевой показатель 2020 г. на 5%, а целевой показатель 2030 г. – на 22%. При этом аналогичное превышение по конечному энергопотреблению составило 3 и 17% соответственно.

Энергопотребление достигло своего пика в 2006 г., а затем постепенно начало снижаться и вернулось на уровень значений начала 1990-х гг., причем этот процесс протекал на фоне постоянного ежегодного прироста ВВП Евросоюза. Этот факт дает Еврокомиссии основания заявлять о разрыве связки между экономическим ростом и энергопотреблением в результате реализации целенаправленной политики по повышению энергоэффективности (рис. 3). Несмотря на то, что на снижение показателей энергопотребления повлияли различные факторы, как системные (в развитых экономиках ВВП может расти быстрее энергопотребления в силу структурных особенностей, например, большего вклада сферы услуг), так и внешние, в частности – климатические, в целом усилия стран ЕС по повышению энергоэффективности, действительно, послужили основной причиной упомянутого эффекта.

Таблица 2.
Первичное и конечное потребление энергии в ЕС (млн т н.э.)

Год	Первичное потребление	Конечное потребление
1990	1568	1088
1995	1567	1082
2000	1619	1133
2005	1721	1194
2006	1731	1197
2007	1704	1177
2008	1701	1185
2009	1600	1118
2010	1664	1167
2011	1604	1114
2012	1593	1116
2013	1577	1115
2014	1512	1067
2015	1538	1090
2016	1545	1110
2017	1562	1123
2018	1552	1124

Источник: составлено по данным Eurostat.

Рисунок 3.
Динамика ВВП и первичного потребления энергии
в 2005–2018 годах (% к 2005 г.)

Источник: составлено по данным Eurostat.

Добиться такого результата удалось благодаря различным мерам, направленным на повышение энергоэффективности. Согласно Директиве по энергоэффективности, страны ЕС самостоятельно определяют способы достижения поставленных задач. Вместе с тем Директива особо выделяет среди прочих мер и рекомендует использовать механизм схем обязательств по энергоэффективности. Данный механизм позволяет транслировать национальные цели по энергоэффективности на уровень конкретных энергетических предприятий и отраслей и достаточно хорошо себя зарекомендовал в мировой и европейской практике. При этом определение целей по ежегодному снижению общего энергопотребления, согласно Директиве, должно ориентироваться на 1,5 % ежегодно с 2014 по 2020 г. относительно уровня 2009 г.

На момент принятия Директивы в 2012 г. в ЕС схемы обязательств по энергоэффективности использовались в шести странах, причем в Великобритании и Дании – на протяжении двух десятилетий. В 2019 г. число стран, реализовавших данную схему, увеличилось до 15. Вместе с тем тринадцать членов ЕС отказались от использования данного механизма, предпочтя ему альтернативные группы мер повышения энергоэффективности, а именно: 1) продвижение энергоэффективного оборудования и технологий; 2) популяризацию энергоэффективного оборудования для конечного пользователя и стимулирование энергосберегающего поведения; 3) качественное улучшение учета расхода различных видов энергии, в том числе путем цифровизации, с тем, чтобы использовать полученную информацию для поиска возможностей по повышению энергоэффективности.

Продвижение энергоэффективного оборудования и технологий обеспечивается при помощи внедрения различных стандартов, предписывающих использование оборудования с низким уровнем энергопотребления. Например, Директива по экодизайну предписывает минимальные требования к экологическим и энергетическим характеристикам продукции. Наиболее резонансной мерой стал постепенный запрет на производство и реализацию ламп накаливания в ЕС. Сюда же относятся предписания по закупке для

государственных нужд наиболее энергоэффективного оборудования. Различные программы финансирования и грантов для инвестиций в энергосберегающие технологии или оборудование можно также отнести к этой группе мер, равно как и поддержку ИР.

Информирование покупателей об энергоэффективности приобретаемого оборудования или бытовой техники играет важную роль в стимулировании энергосберегающего поведения конечных пользователей. С этой целью в 2010 г. была внедрена обновленная общеевропейская система маркировки энергопотребляющих товаров. Сдвиг покупательских предпочтений в сторону энергоэффективной продукции в свою очередь повлиял на производителей бытовой техники, которые стали стремиться выводить на рынок более энергосберегающую продукцию, стараясь при этом удерживать конкурентоспособные цены. Кроме того, в большинстве стран ЕС развернута кампания по информированию конечных потребителей о возможностях по энергосбережению в быту и на производстве, например, программа «Энергетически разумная Европа» по обучению энергосбережению¹⁰. К этой же группе мер можно отнести проведение энергоаудитов, по результатам которых разрабатываются планы мероприятий по улучшению энергоэффективности.

Взаимосвязь между уровнями потребления энергии и выбросов CO₂ в атмосферу также используется для стимулирования энергосберегающего поведения конечных потребителей. С одной стороны, это популяризация идеи энергосбережения как меры по борьбе с изменением климата среди населения. С другой – внедрение на государственном уровне углеродного налога или иного налога на энергетику также побуждает потребителей, в первую очередь промышленных, не только переходить на возобновляемые источники, но и снижать энергоинтенсивность производств для минимизации налогового бремени. В ЕС углеродный налог действует в Великобритании, Ирландии, Швеции, Финляндии, Дании, Латвии, Словении, Эстонии, Франции, Польше, Испании и Португалии.

Наконец, улучшение учета потребления энергии, прежде всего электрической и тепловой, позволяет получить точную информацию по реальному расходу потребляемой энергии, на основе которой можно выработать рекомендации по повышению эффективности ее использования. Данная мера имеет особое значение для теплоснабжения, на долю которого в ЕС, по разным оценкам, приходится от 40 до 50% всего конечного потребления энергоресурсов. При такой значительной доле любая мера, способная обеспечить даже небольшой прирост энергоэффективности, дает значимый эффект в общем итоге энергопотребления. Именно поэтому рост энергоэффективности теплоснабжения жилого и коммерческого фондов рассматривается как один из основных факторов, способных обеспечить выполнение индикативных целей в горизонте до 2030 г.

Как показывает анализ, две трети всех зданий ЕС были построены без учета каких-либо нормативов по теплоизоляции и энергоэффективности. При этом половина всего индивидуального котельного оборудования была установлена до 1992 г. и обладает низкой эффективностью. На решение этой проблемы частично была направлена Директива по энергопотреблению зданий 2002 г., обновление которой в 2010 г. существенно повысило требования к нормативам нового

¹⁰ Intelligent Energy Europe (IEE). European Commission. URL: <https://ec.europa.eu/easme/en/section/energy/intelligent-energy-europe> (дата обращения 13.11.2020).

строительства. К концу 2020 г. все новые здания должны соответствовать требованиям нулевого энергопотребления.

Тем не менее для выполнения индикативных целей ЕС к 2020 и 2030 гг. необходима реновация жилого и коммерческого фонда, темпы которой должны быть значительно ускорены. Решить эту задачу призвана новая Директива по энергоэффективности зданий, предложенная в составе так называемого «зимнего» энергопакета «Чистая энергия для всех европейцев». Она стала первым документом из этого пакета, прошедшим все стадии политических согласований и утвержденным в 2018 г. Ее основными задачами обозначены ускорение темпов модернизации жилого фонда за счет внедрения сертификации энергоэффективности, стимулирования капиталовложений в реновацию, а также выделение финансовой поддержки на реализацию проектов повышения энергоэффективности зданий. Документ обязывает страны Евросоюза разработать долгосрочные стратегии по реновации с целью «декарбонизации» зданий в Европе к 2050 г.¹¹ Это означает, что существующий жилой фонд должен модернизироваться до уровня нулевого выброса углерода, то есть потребление энергии зданием должно быть минимальным и покрываться за счет экологически чистой энергии, получаемой из возобновляемых источников, в идеальном случае – производимой непосредственно на месте (например, за счет размещенных на крыше солнечных батарей). Обеспечить снижение выбросов углерода при эксплуатации зданий предполагается двумя основными способами: повышением энергоэффективности самой конструкции здания (например, при помощи утепления) и улучшением эффективности теплового оборудования, включая автоматизацию и его перевод на ВИЭ или низкоуглеродные источники энергии.

Экологизация энергетики и построение экономики замкнутого цикла

Одной из приоритетных задач экономической и промышленной политики ЕС является построение экономики замкнутого цикла. Идея циркулярной экономики – относительно новая концепция, сумевшая, однако, за короткое время найти широкую политическую поддержку в глобальных масштабах. Не будет преувеличением сказать, что на сегодняшний день все ведущие экономики мира включились в международную конкуренцию по разработке и внедрению различных технологий и инноваций, ассоциированных с разными аспектами экономики замкнутого цикла. В 2015 г. Еврокомиссия представила к рассмотрению пакет законодательных инициатив по стимулированию перехода ЕС к циркулярной экономике, который впоследствии был официально утвержден в 2018 г.

Предполагается, что экономика замкнутого цикла должна сменить существующую линейную модель развития, потому что является значительно более «устойчивой», так как основана на цикличном использовании ресурсов и не имеет негативных побочных эффектов, таких как загрязнение окружающей среды отходами производства. В этом плане в концепцию циркулярной экономики органично вписывается экологизация энергетики ЕС, осуществляемая через постепенное замещение традиционных углеводородных источников энергии возобновляемыми. Лидирование ЕС в области ветроэнергетики, экологизации

¹¹ Directive (EU) 2018/844 of the European Parliament and of the Council of 30 May 2018 amending Directive 2010/31/EU on the energy performance of buildings // Official Journal of the European Union. 19.6.2018. L 156/75–L 156/91. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32018L0844&from=EN> (дата обращения 13.11.2020).

теплоснабжения и транспорта обеспечивает конкурентоспособность на международных рынках европейских предприятий, связанных с циркулярной экономикой.

Наряду с использованием возобновляемых ресурсов важнейшим аспектом экономики замкнутого цикла является управление отходами. Основным принципом европейской политики является подход «трех R» (*Reduce, Reuse and Recycle*), то есть общее сокращение образования отходов, повторное использование и переработка. Если же это не удастся, предпочтительным решением является использование энергии, которая в них содержится. Действительно, теплотворная способность твердых бытовых отходов сопоставима, например, с бурым углем, что позволяет использовать их на тепловых электростанциях.

Технологии по преобразованию отходов в энергию существуют в Европе достаточно давно. Однако в контексте цикличной экономики их развитие и распространение получило новый импульс. Вопросу роли преобразования отходов в энергию в экономике замкнутого цикла посвящено специальное Уведомление Еврокомиссии 2017 г.¹² В этом документе еще раз подчеркивается принцип «трех R» и место технологии «отходов в энергию» в этой последовательности приоритетов. В то же время Еврокомиссия поддерживает равномерное развитие мощностей по преобразованию отходов в энергию, особенно в тех странах, где такие предприятия отсутствуют.

Основные мощности в настоящее время сконцентрированы во Франции, Германии, Швеции, Нидерландах, Италии, а также вышедшей из ЕС Великобритании. В среднем по ЕС доля муниципальных твердых бытовых отходов, которые поступают на мусоросжигательные электростанции, составляет 29%, при этом 23% отправляются на полигоны (остальные отходы перерабатываются)¹³. Вместе с тем, например, в Швеции и Дании на свалку отправляется менее 1% всех отходов, 47% перерабатывается, а 53% преобразуется в энергию. В странах Восточной и Южной Европы, напротив, доля переработки отходов на мусоросжигательных ТЭС крайне мала. Так, в Испании она составляет 13%, в Румынии 4%, в Болгарии 3%, а в Греции 1%. Таким образом, в Европе существует серьезный потенциал для наращивания мощностей по преобразованию отходов в энергию. В 2017 г. общая мощность европейских предприятий по переработке отходов составляла 96 млн т, общая выработка энергии – 10,5 млн т н.э. Согласно расчетам, для удовлетворения экономически оправданных потребностей ЕС нуждается в 248 новых предприятиях общей мощностью переработки 37 млн т отходов или 6,2 млн т н.э.¹⁴

В связи с этим особое внимание Еврокомиссии уделяется инновационным разработкам и применению передовых технологий по преобразованию отходов в

¹² The role of waste-to-energy in the circular economy. Communication from the Commission to the European Parliament, the European Council, the Council, the European Economic and Social Committee, the Committee of the Regions and the European Investment Bank. Brussels: European Commission. Brussels, 2017. COM (2017) 34 final. – 11 p. URL: <https://ec.europa.eu/environment/waste/waste-to-energy.pdf> (дата обращения 13.11.2020).

¹³ Latest Eurostat Figures: Municipal Waste Treatment 2017. Düsseldorf: CEWEP, 2019. URL: <https://www.cewep.eu/wp-content/uploads/2019/04/EUROSTAT-MW-data-2017.pdf> (дата обращения 13.11.2020).

¹⁴ Scarlat N., Fahl F. & Dallemand J-F. Status and Opportunities for Energy Recovery from Municipal Solid Waste in Europe // Waste and Biomass Valorization. 2019. No. 10. P. 2425–2444.

энергию. С этой целью был задействован механизм «наилучших доступных технологий». В декабре 2019 г. был официально опубликован стандарт «наилучшей доступной технологии» по сжиганию отходов, который определяет минимальные технические требования для тепловых электростанций, использующих мусор в качестве топлива. Стандарт также предусматривает ограничения по максимально допустимым размерам выбросов вредных веществ в атмосферу, более жесткие, чем действовали до того. Соответствие этим техническим требованиям обязательно для получения разрешения на строительство и эксплуатацию мусоросжигательных ТЭС в Евросоюзе. Нужно отметить, что несмотря на абсолютное доминирование сжигания отходов для получения электрической и тепловой энергии, в ЕС также разрабатываются и применяются различные инновационные физико-химические и биохимические технологии преобразования отходов в энергию.

С точки зрения производства электрической и тепловой энергии, вклад «отходов в энергию» относительно невелик. В той же Германии, где общая мощность переработки мусоросжигательных ТЭС составляет свыше 20 млн т в год, доля произведенной ими электроэнергии в конечном потреблении составляет около 1%¹⁵. Преобразование отходов в энергию имеет значение с позиции утилизации отходов, поскольку позволяет, с одной стороны, сократить объем захоронения отходов, а с другой – использовать энергию, которая иначе была бы потеряна. Энергетика ЕС в этом плане предлагает экономически оправданное решение, становясь одним из звеньев в экономике замкнутого цикла.

Последствия Брексита и пандемии

Выход Великобритании из ЕС затрагивает практически все сферы экономического взаимодействия стран Евросоюза. Великобритания активно участвовала в различных программах ЕС, в том числе в реализации экологической трансформации. Страна занимает лидирующие позиции в развитии ветроэнергетики, а в части морских ветрогенераторов была абсолютным лидером ЕС. Как было сказано ранее, ветроэнергетика является одним из наиболее успешных инновационных направлений энергетики ЕС.

Еще одним направлением экологизации энергетики, в котором Великобритания претендует на инновационное лидерство, является биоэлектроэнергетика. Поскольку для обеспечения снижения уровня выбросов парниковых газов в атмосферу страны ЕС столкнулись с необходимостью отказа от сжигания угля на тепловых электростанциях и котельных, для многих предприятий энергетической отрасли привлекательным оказался вариант перевода тепловых электростанций с угля на сжигание биомассы. Это позволяет сохранить действующие предприятия со сложившимся сетевым хозяйством и транспортной инфраструктурой при определенных дополнительных вложениях. Великобритания стала одним из первопроходцев на этом пути. В качестве примера можно назвать последовательную модернизацию ТЭС *Drax* – крупнейшей угольной электростанции в стране и одновременно одного из наиболее экологически «грязных» предприятий в Европе. Еще в 2003 г. предприятие начало эксперименты по совместному сжиганию угля и биомассы. За

¹⁵ Flamme S., Quicker P., Weber K. Energieerzeugung aus Abfällen: Stand und Potenziale in Deutschland bis 2030. Münster: Umweltbundesamt, 2018. S. 22. URL: https://www.umweltbundesamt.de/sites/default/files/medien/1410/publikationen/2018-06-26_texte_51-2018_energieerzeugung-abfaelle.pdf (дата обращения 13.11.2020).

счет постепенного решения технических сложностей доля биотоплива в смеси была доведена до 30%. Следующим шагом стала последовательная модернизация в 2012–2018 гг. четырех из шести энергоблоков для работы на древесной биомассе. В результате экологические показатели значительно улучшились.

Несмотря на лидерство Великобритании в декарбонизации электроэнергетики, ее выход из ЕС улучшил статистику экологических целевых показателей Евросоюза. Доля ВИЭ в энергетике ЕС-28 составила в 2018 г. 17,98%, в то время как для ЕС без Великобритании этот показатель равен 18,88%. Этот эффект объясняется отставанием Соединенного Королевства в экологизации транспорта и отопления. Теплоснабжение этой страны основано на массовой газификации домохозяйств, поэтому экологизация этой сферы в настоящее время сталкивается с определенными трудностями.

Если по показателю доли ВИЭ в энергетике ЕС несколько выигрывает за счет Брекзита, то по уровню снижения выбросов CO₂ в атмосферу Евросоюз оказывается отброшенным назад. Без Великобритании уровень выбросов составил 81% от показателя 1990 г., то есть на 1 п.п. выше запланированного. Объяснение этому следует, по-видимому, искать в структуре энергомикса Соединенного Королевства, около 20% в котором занимает доля АЭС¹⁶. Атомная энергетика как низкоуглеродная технология существенно улучшает экологические показатели, поэтому для Евросоюза потеря еще одной страны с ядерной энергетикой вслед за отказом ряда стран от использования АЭС является значимой.

Таким образом, с точки зрения повышения конкурентоспособности в энергетике Брекзит является неблагоприятным событием. Вместе с тем это событие не оказало принципиального влияния на взятый Евросоюзом курс на декарбонизацию и, более того, даже несколько упростило задачу по достижению общеевропейских экологических целевых показателей по отдельным параметрам. В целом ЕС и Великобритания следуют в русле одной и той же климатической повестки. Выход последней может несколько повлиять на расстановку акцентов, но не на ее политический курс.

Пандемия коронавирусной инфекции 2020 г. стала серьезным испытанием для экономики Евросоюза. Внедренные странами ЕС карантинные меры оказали существенное влияние на многие сектора экономики Евросоюза, среди которых энергетика оказалась одной из наиболее затронутых. Уже за первый квартал 2020 г., когда карантинные мероприятия только начинали вводиться, потребление электроэнергии упало в целом по ЕС на 3% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. А в период действия ограничительных мер во втором квартале 2020 г. оно снизилось в среднем по ЕС ориентировочно на 10%, преимущественно за счет промышленных потребителей. По отдельным странам падение потребления достигало 15%, в частности, во Франции, Италии и Испании, наиболее пострадавших от коронавируса. Изменение привычных режимов нагрузки оказало серьезное давление на европейские энергосистемы, однако в целом Евросоюз успешно справился с этими вызовами. Стабильность энергоснабжения не была нарушена.

¹⁶ Nuclear Power in the United Kingdom (Updated November 2020). World Nuclear Association, 2020. URL: <https://www.world-nuclear.org/information-library/country-profiles/countries-t-z/united-kingdom.aspx> (дата обращения 13.11.2020).

Снижение объемов потребления и соответственно производства электроэнергии сопровождалось интересным явлением: европейский энергомикс стал более экологичным. В первом квартале 2020 г. доля каменного и бурого угля сократилась на 5% по сравнению с первым кварталом 2019 г. В целом доля тепловой генерации на основе угля, нефти и газа составила за этот период 33%. Одновременно с этим значительно возросла доля возобновляемой энергетики, достигнув рекордного показателя 40% в целом по ЕС (против 34% в первом квартале 2019 г.)¹⁷.

Данный эффект объясняется как конъюнктурными факторами, так и долгосрочными тенденциями развития энергетики ЕС. С одной стороны, рекордному росту доли ВИЭ способствовали благоприятные погодные условия: достаточное количество гидроресурсов и ветровой энергии, а также теплая зима, что снизило потребность в тепловой энергии. При этом, учитывая приоритетный порядок поставок возобновляемой генерации, действующий во многих странах ЕС, сокращение спроса на электроэнергию затронуло в первую очередь традиционную тепловую и ядерную энергетику.

Одновременно углеводородная генерация (прежде всего буроугольная) также оказалась под серьезным давлением из-за падения цен на электроэнергию, что среди прочего напрямую связано с ростом стоимости выбросов CO₂ в Европейской системе торговли квотами (с 5 евро за тонну в начале 2018 г. до 23 евро к 2020 г.). В таких условиях буроугольная генерация становится экономически невыгодной, что может ускорить отказ от нее уже не только по экологическим, но и экономическим причинам. Например, в Германии, где буроугольная промышленность достаточно сильна, в период карантинных мероприятий нагрузка буроугольных ТЭС находилась на уровне 50% от номинальной мощности.

Наконец, рекордный показатель доли ВИЭ в энергомиксе не был бы возможен без многолетнего постоянного прироста совокупной установленной мощности возобновляемой энергетики, характерного для Евросоюза на протяжении последнего десятилетия и также являющегося результатом процесса экологизации.

Таким образом, сокращение спроса на электроэнергию из-за пандемии коронавируса обострило долгосрочные процессы, обусловленные политикой Евросоюза. Отката к традиционной углеводородной генерации не произошло. Рост доли возобновляемой энергетики в энергомиксе, с одной стороны, продемонстрировал готовность европейских энергосистем к восприятию большей доли ВИЭ, а с другой – обозначил потребность в дальнейшей трансформации сетевого и энергетического хозяйства. Со стороны разных политических сил в различных странах ЕС после снятия карантина прозвучали призывы использовать полученный экологический эффект для дальнейшего углубления декарбонизации энергетики. В этом смысле тезис «мир не будет больше таким, как до коронавируса» означает неизменность европейского курса экологической трансформации энергетического хозяйства и даже ускорение ее темпов. Более того, восстановление после пандемии и дальнейшее инновационное развитие экономики Евросоюза, как ожидается, будет так или иначе связано именно с

¹⁷ Quarterly Report on European Electricity Markets with special focus on the impact of the pandemic. Brussels: European Commission – DG Energy, 2020. Vol. 13. Iss. 1. P. 4. URL: https://ec.europa.eu/energy/sites/ener/files/qr_electricity_q1_2020.pdf (дата обращения 13.11.2020).

реализацией климатической политики, в которой декарбонизация европейской энергетики занимает основное место.

Подводя итог анализа влияния экологизации энергетики ЕС на конкурентоспособность, хотелось бы отметить следующее. Процессы, которые происходят в этой сфере, практически совпадают с основными направлениями Лиссабонской стратегии повышения конкурентоспособности экономики. Экологизация стимулирует инновационные процессы в различных секторах энергетического хозяйства: возобновляемой энергетике, энергосберегающих технологиях, сетевой инфраструктуре, преобразовании отходов в энергию. Продолжающаяся интеграция региональных энергорынков, как на технологическом, так и на административном уровнях, ведет к созданию единого европейского энергорынка, что в комплексе с развитием зеленых технологий позволит снизить цены на электроэнергию для европейских потребителей. Наконец, создание экономики замкнутого цикла позволит Евросоюзу в значительной мере устранить серьезный конкурентный недостаток, связанный со слабой сырьевой базой. На это же направлены меры по повышению энергоэффективности и снижению энергоинтенсивности европейских производств и потребителей.

Как было показано, в разных частях Евросоюза процессы экологизации протекают с различной интенсивностью. Практически во всех аспектах лидерами являются страны ядра ЕС. В то же время в странах Восточной и Южной Европы достигнуты более скромные успехи. В этом плане энергетика мало отличается от других сфер экономики. Отставание периферии Евросоюза, однако, представляет собой серьезный потенциал для внедрения передового опыта. Очевидно, что европейские рынки, уже достигшие насыщения в западноевропейских странах, будут расти и развиваться именно путем расширения на восток и юг. А модернизация хозяйства на основе инновационных технологий приведет к повышению общей эффективности и конкурентоспособности европейской экономики в целом.

Глава 5. Финансы ЕС и стратегические приоритеты в экономике

Европейские финансы уже не первое десятилетие в официальных документах ЕС фигурируют в качестве одного из драйверов экономического роста. В самом деле, конкурентоспособность экономики, согласно определению Европейского инвестиционного банка, государственного финансово-кредитного учреждения ЕС, зависит от способности финансового сектора собирать и перераспределять финансовые ресурсы наиболее эффективным образом для их последующего максимально продуктивного использования¹.

Таким образом, финансовый сектор играет важную роль не только в поддержании конкурентоспособности, но и в ее повышении путем стимулирования развития инновационных компаний, инвестирования в новые технологии. Финансы ЕС имеют множество разных аспектов и включают единый финансовый рынок ЕС, Банковский союз, Общий бюджет ЕС, европейские налоги, страхование и пр. Нельзя забывать и про такой важный аспект, как валютная политика, поскольку конкурентоспособность европейских товаров на международных рынках не только отдельных стран ЕС, но и региона в целом зависит от курса валюты основного ядра ЕС – еврозоны².

При этом финансовый сектор Евросоюза до сих пор не в состоянии функционировать как единое целое, обеспечивая заявленную выше цель. Впрочем, само развитие европейских финансов в XXI в. показывает, что формирование единого финансового сектора ЕС – крайне медленно реализуемый проект, сталкивающийся с множеством проблем.

Формирование в 1990-е гг. Единого внутреннего рынка со свободой перемещения лиц, товаров, услуг и капиталов означало, что соответствующие ресурсы должны аккумулироваться в наиболее востребованных областях, обеспечивая динамичный экономический рост. Это предполагало и обеспечение внутри ЕС равного доступа к финансовым услугам, а в дальнейшем – и гармонизацию финансовых систем отдельных стран. При этом за несколько десятилетий так и не сформировалось общего европейского финансового пространства, а национальные финансовые рынки по-прежнему обладают рядом специфических черт.

Череда кризисов XXI в., прежде всего Великая рецессия 2008–2009 гг. и кризис суверенных долгов еврозоны, выявили неэффективность европейской финансовой системы, что способствовало проведению целого ряда реформ, призванных укрепить финансы ЕС и сделать их эффективным инструментом поддержки динамичного роста и конкурентоспособности. Ответом на кризисы стало создание в 2010-х гг. Банковского союза, Союза рынков капиталов, обсуждение проекта Фискального союза.

¹ Restoring EU competitiveness. Luxembourg: EIB, 2016. P. 35. URL: https://www.eib.org/attachments/efs/restoring_eu_competitiveness_en.pdf (дата обращения 19.10.2020).

² Примечательно, что отечественные специалисты довольно сдержанно оценивают роль единой валюты, отмечая, что «политика ЕЦБ в последние годы явно не способствовала повышению интереса к евро в мире», а значит и повышению его роли как фактора конкурентоспособности экономики ЕС. См. подробнее: Поливач А.П. Международная роль евро и европейская интеграция // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 5. С. 33–41.

Посткризисные реформы финансового сектора

До названной череды кризисов европейские финансы не удостоивались пристального внимания европейских законодателей. Шла рутинная работа над документами ЕС в соответствующем направлении. Финансы не рассматривались в качестве фактора, способного оказать негативное влияние на экономический рост и конкурентоспособность. Отношение руководства ЕС изменилось, когда в европейском финансовом секторе обнаружился целый ряд проблем, усугубивший кризисную ситуацию в 2008–2009 гг. В условиях существования различных национальных финансовых ландшафтов в рамках Евросоюза, пусть и пытающегося осуществить их гармонизацию, можно согласиться с утверждением российских экономистов, что «часть институтов, операций и продуктов фактически оказалась вне всякого регулирования, что, несомненно, явилось одной из причин глобального финансового кризиса»³.

Работа над реформированием европейских финансов началась еще в разгар глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Итогом функционирования Группы де Ларозьера⁴ стал проект серьезной реформы, усиливающей роль финансовых регуляторов, которые, как выяснилось в ходе кризиса, не выполнили возложенных на них задач. Доклад с анализом причин кризиса в ЕС оказался настолько удачным, что практически все его рекомендации начали реализовываться. В результате к началу 2010-х гг. ЕС получил ряд новых структур, занимающихся на наднациональном уровне вопросами обеспечения устойчивости и эффективности финансов.

Созданные в ЕС мегарегуляторы⁵, несмотря на широкий охват вопросов, находящихся в их ведении, не обрели адекватных полномочий, поскольку не все страны-участницы согласились их предоставить, ссылаясь на отстаивание национальных интересов. Стремление структур ЕС регулировать на пространстве Евросоюза деятельность зарубежных финансовых институтов не находит поддержки у крупнейших экономических партнеров. Тем не менее можно отметить определенные положительные итоги деятельности мегарегуляторов в виде, в частности, снижения системных рисков для финансового сектора. При этом задача сделать финансовый сектор драйвером конкурентоспособности изначально перед ними не ставилась. Этот аспект появился позднее, когда были подведены первые итоги их работы. Несмотря на упомянутый ограниченный объем полномочий мегарегуляторов, навести порядок в финансах ЕС в определенной мере удалось.

Логичным продолжением названных реформ стал проект Банковского союза, углубляющий финансовую интеграцию в ЕС. Центральная роль здесь отведена ЕЦБ как институту, обладающему существенно большими полномочиями, чем мегарегуляторы (наличие права осуществлять регулирование по единым правилам надзора на едином европейском финансовом рынке).

³ Буклемишев О.В., Данилов Ю.А., Кокорев Р.А. Мегарегулятор как результат эволюции финансового регулирования // Вестник Московского университета. Сер. 6. Экономика. 2015. № 4. С. 63.

⁴ Группа Высокого Уровня, созданная с целью выработки новых предложений по реформированию финансового сектора во главе с Ж. де Ларозьером, французским финансистом, бывшим главой ЕБРР. – См. подробнее: Новые подходы к глобальному финансовому регулированию. Под ред. Л.С. Худяковой. М.: ИМЭМО РАН, 2015. С. 43–56.

⁵ Европейский совет по системным рискам; Европейская банковская организация; Европейская организация страхования и пенсионного обеспечения и Европейская организация по ценным бумагам и рынкам.

Банковский союз (в составе 19 стран еврозоны, но открытый для присоединения всех остальных стран-членов ЕС) включает несколько составных частей. В него входят Единый свод правил регулирования, Единый надзорный механизм, Единая процедура режима банкротств, Единая система страхования депозитов. К настоящему времени не все они введены в действие, при том, что сам проект Банковского союза начат в 2012 г. как реакция на проблемы, которые возникли у европейских банков в начале 2010-х гг. По заявлениям Еврокомиссии, основные два механизма уже созданы и работают, но возникла проблема с Единой системой страхования депозитов, по которой до сих пор отсутствует договоренность между странами ЕС. Тем не менее, согласно официальным документам о функционировании Банковского союза, он действительно выполняет заявленные цели по обеспечению более строгого надзора и защиты. Об этом, в частности, свидетельствуют регулярные доклады Европейской комиссии совместно с ЕЦБ, показывающие положительную эволюцию основных, ставших более строгими количественных показателей финансовой устойчивости банковского сектора ЕС. Не в последнюю очередь именно высокие требования к соблюдению последних привели к продолжающемуся процессу консолидации банковской отрасли. Согласно годовому отчету Совета по санации банков, число учреждений, входящих в сферу его компетенции, сократилось со 139 в 2016 г. до 127 в 2017 г.⁶

Банковский союз так и не смог достичь другой важной цели – эффективного финансирования устойчивого экономического роста в ЕС и повышения конкурентоспособности интеграционного объединения на мировых рынках. Вот почему с 2015 г. для дальнейшего углубления финансовой интеграции в ЕС реализуется еще один проект – Союз рынков капитала, представляющий собой для Еврокомиссии «безусловный приоритет»⁷.

Союз рынков капитала, в отличие от Банковского союза, – гораздо более амбициозный проект, поскольку речь идет о целом наборе стратегических преобразований долгосрочного характера, которые при полной их реализации способны дать положительный эффект. В число основных направлений реформ входят поддержка МСП, инвестиций в инфраструктуру, вопросы европейского налогообложения, стимулирование финансовых инноваций и пр. Одной из главных задач построения Союза рынков капитала стало углубление финансовой интеграции, что должно повысить европейскую конкурентоспособность⁸.

Впрочем, Союз рынков капитала пока также реализован не в полной мере. Проведенный в 2019 г. анализ показал, что примерно половину заявленных целей на тот момент выполнить не удалось. Были уточнены цели с добавлением новых, связанных с долгосрочными экологическими и инновационными приоритетами ЕС. К концу 2019 г. почти все они были одобрены и получили документальное оформление, но реальных, явных успехов и прорывов достигнуто не было.

⁶ Monitoring Report on Risk Reduction Indicators. 2018. November. P. 11. URL: https://www.consilium.europa.eu/media/37029/joint-risk-reduction-monitoring-report-to-eg_november-2018.pdf (дата обращения 19.10.2020).

⁷ См. подробнее: Худякова Л., Сидорова Е. Единый финансовый рынок ЕС: иллюзия или реальность? // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 9. С. 63–72.

⁸ Action Plan on Building a Capital Markets Union 2015. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels: European Commission, 2015. P. 3.

Финансовая интеграция по-прежнему буксовала, как отмечал в своих отчетах ЕЦБ⁹.

В 2020 г. к проблемам ЕС добавилась пандемия COVID-19, что повлекло за собой очередной пересмотр и уточнение целей финансовой интеграции. Даже Еврокомиссии пришлось в официальном документе признать, что построение Союза рынков капиталов – вопрос не одного дня. Эффективный рынок капитала необходим ЕС для займов, направляемых на борьбу с последствиями кризиса и на восстановление экономики. Во главу угла теперь вынесено обеспечение рыночного финансирования компаний, в особенности МСП. Важность данного вида финансирования отмечалась еще до пандемии, но на сегодняшний день, когда банковского финансирования может не хватить, этот вопрос еще более актуален, чем ранее¹⁰. Неэффективное соотношение банковского и рыночного финансирования (с перекосом в сторону первого) было выявлено задолго до кризиса 2020 г.

Что касается возможности создания Фискального союза, то этот аспект европейских финансов самый сложный, но необходимый с точки зрения обеспечения конкурентоспособности экономики ЕС. Со времени создания ЭВС в 1990-х гг. специалисты различных взглядов утверждают, что «дом построен наполовину». Недостроенная половина – его фискальное крыло. Очередной виток дискуссий начался после кризиса 2008–2009 гг. В 2010 г. глава ЕЦБ Ж.-К. Трише предложил усилить фискальную составляющую ЭВС, отразив тем самым широкий консенсус европейских экономистов и политиков.

В существующий ЭВС изначально была заложена слабость фискального аспекта. Путем реформ экономического управления эту уязвимость пытаются снизить, причем, как и в остальных проектах ЕС, первым делом говорится о необходимости поддержки инвестиционных процессов в Союзе для стимулирования динамичного роста экономики. Неслучайно уже в 2011 г. звучали предложения о создании бюджета еврозоны: для устойчивости евро он смог бы поддерживать инвестиционную активность во время спадов экономики¹¹. Определенный прогресс в этом направлении был достигнут в 2018 г., когда Франции и ФРГ удалось согласовать самые общие вопросы. На встрече в июне 2018 г. Э. Макрон и А. Меркель договорились об учреждении бюджета еврозоны с 2021 г. – параллельно с началом действия нового среднесрочного бюджетного плана ЕС, МФП на 2021–2027 гг.¹² Объем бюджета еврозоны пока не определен, но его основные задачи уже сформулированы: повышение конкурентоспособности и ускорение конвергенции в ЕС. Очевидно, что пандемия заставила отложить эти планы. Примечательно, что для успешного функционирования Союза рынков

⁹ Financial Integration and Structure in the Euro Area. Frankfurt am Main: ECB, 2020. March. P. 59.

¹⁰ A Capital Markets Union for people and businesses-new action plan. Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Brussels: European Commission, 2020. 24.9. P. 3, 7, 15. URL: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:61042990-fe46-11ea-b44f-01aa75ed71a1.0001.02/DOC_1&format=PDF (дата обращения 19.10.2020).

¹¹ Boone L., Vallée Sh. Europe needs true fiscal integration, not its own IMF // The Economist. 09.05.2017. URL: <https://www.economist.com/blogs/freeexchange/2017/05/completing-euro-zone> (дата обращения 19.10.2020).

¹² So wollen Macron und Merkel die Euro-Zone reformieren – die 4 Kernpunkte // Handelsblatt. 03.07.2018. URL: <https://www.handelsblatt.com/politik/international/meseberger-vereinbarung-so-wollen-macron-und-merkel-die-euro-zone-reformieren-die-4-kernpunkte/22711162.html> (дата обращения 19.10.2020).

капитала необходим не только действующий Банковский союз, но и Фискальный союз¹³. С учетом сохраняющейся раздробленности отдельных финансовых рынков стран ЕС особое значение обретает наднациональный аспект.

Общий бюджет ЕС и конкурентоспособность

Общий бюджет как наднациональный перераспределительный механизм всегда оставался лишь небольшой частью совокупных расходов стран-членов (около 2%) и доходов ЕС (примерно 1%). По состоянию на 2016 г. объем Общего бюджета составлял 155 млрд евро, а совокупные государственные расходы ЕС-28 – 6,9 трлн. По состоянию на 2019 г. Общий бюджет Евросоюза составил чуть более 148,2 млрд, что эквивалентно 0,89% ВВП¹⁴. Совокупные госрасходы ЕС-28 в том же 2019 г. составили 7,6 трлн¹⁵. Цифры показывают, что Общий бюджет ЕС, в отличие от госрасходов стран-членов, весьма невелик.

Существуют и законодательные ограничения размеров Общего бюджета. Тем не менее при незначительном размере есть области, где Общий бюджет играет важную роль. В частности, имеется в виду роль ЕСИФ в национальных инвестиционных программах новых членов ЕС. Так, за 2015–2017 гг. доля Европейских структурных и инвестиционных фондов (ЕСИФ) в общем объеме государственных инвестиций как одного из инструментов обеспечения конкурентоспособности составила в общем объеме государственных инвестиций почти 80% в Хорватии, свыше 70% в Португалии, почти 70% в Латвии и Литве и существенно превысила 50% в Польше¹⁶.

Как и национальные бюджеты, Общий бюджет ЕС выполняет так называемую функцию развития в виде поддержки исследований и инноваций, трансъевропейских транспортных сетей, человеческого капитала с помощью образовательных программ¹⁷. Именно эта группа расходов получила название «расходов, связанных с конкурентоспособностью». По МФП на 2014–2020 гг. доля этих расходов в общем итоге составляет 13%, причем проекты следующей МФП на 2021–2027 гг. до пандемии COVID-19 предусматривали существенное их увеличение, поскольку в ЕС подчеркивается, что «Исследования и инновации являются общественным благом, имеющим ярко выраженную европейскую окраску»¹⁸.

На образовательную программу *Erasmus+* 2021–2027 гг. было отведено 30 млрд евро, что более чем вдвое больше, чем в МФП на 2014–2020 гг. на эти цели. Подобное увеличение связано с исключительным успехом данной программы (даже в официальном документе ее назвали одной из историй

¹³ Acharya V.V., Steffen S. The Importance of a Banking Union and Fiscal Union for a Capital Markets Union // European Commission Discussion Paper. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. No. 062. P. 21.

¹⁴ European Union's general budget for the financial year 2019 // Official Journal of the European Union. 07.03.2019. L 67/12.

¹⁵ Total General government expenditure. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/browse-statistics-by-theme> (дата обращения 19.10.2020).

¹⁶ Reflection Paper on the Future of EU Finances. Brussels: European Commission, 2017. P. 8. URL: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/reflection-paper-eu-finances_en.pdf (дата обращения 19.10.2020).

¹⁷ Kengyel Á. New Headings – Old Problems: The Evolution and Future of the EU Budget // Intereconomics. 2016. Vol. 51. Iss. 2. P. 101.

¹⁸ Programmes' Performance Overview. EU Budget 2014–2020. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018. P. 24.

успеха)¹⁹. Эта программа сопряжена с формированием и повышением качества человеческого капитала – ключевого фактора долгосрочной конкурентоспособности экономики.

Так, проект Еврокомиссии предусматривал совокупное финансирование крупнейшей исследовательской программы «Горизонт Европа» и Научно-исследовательской программы Евратома в размере 100 млрд евро (97,6 и 2,4 млрд соответственно). Одной из трех заявленных целей программы «Горизонт Европа» является повышение промышленной конкурентоспособности ЕС и ее инновационной эффективности: на направление «Глобальные вызовы и промышленная конкурентоспособность» предусмотрено 52,7 млрд евро²⁰.

На программу Фонда соединения Европы было предусмотрено свыше 42,3 млрд евро²¹. Главные цели этой программы связаны с построением эффективной зеленой экономики в ЕС, процессами декарбонизации и цифровизации, трансформацией транспортных и иных инфраструктурных сетей. Все указанные статьи расходов Общего бюджета показывают, что ЕС осознает важность наднационального финансирования для обеспечения конкурентоспособности. Но свои коррективы внесла пандемия: «Горизонт Европа» и ряд других программ по исследованиям и инновациям были существенно урезаны в финансировании, которое было перенаправлено на «реактивные» действия.

С точки зрения поддержания и увеличения конкурентоспособности экономики ЕС стратегическим просчетом стало сокращение расходов на инновации и цифровизацию. Это иллюстрирует эволюция программы «Горизонт Европа», которую ЕК изначально предлагала расширить (до 83,5 млрд евро в 2018 г. и до 94,4 млрд в мае 2020 г.). Европейский совет принял эту программу с финансированием 80,9 млрд²² в июне 2020 г., причем на протяжении пятидневного заседания ее сокращали дважды (!). В итоге программа «Горизонт Европа» недополучит 8,5 млрд.

Больше всего пострадали программы, направленные на развитие человеческого капитала, технологий и инноваций. Так, *Erasmus+* недополучит 5 млрд евро; механизм *InvestEU*, связанный со стимулированием частных и государственных инвестиций в ЕС, может быть урезан до 6,9 млрд (с предложенных ЕК 30,3 млрд, из которых 3,11 млрд было запланировано на ИР и инновации). Программа по здравоохранению *EU4Health* сокращается с 9,4 млрд евро до 1,67 млрд. Программа «Цифровая Европа» – с 8,19 млрд до 6,76 млрд (сюда входят в том числе инвестиции в кибербезопасность, искусственный

¹⁹ Establishing 'Erasmus': the Union programme for education, training, youth and sport and repealing Regulation (EU) No 1288/2013. Proposal for a Regulation of the European Parliament and of the Council. Brussels: European Commission, 2018. 30.5. P. 13, 17. URL: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:147de752-63eb-11e8-ab9c-01aa75ed71a1.0003.03/DOC_1&format=PDF (дата обращения 19.10.2020).

²⁰ EU Funding for Research and Innovation 2021–2027 / EU Budget for the Future. P. 2, 3. URL: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-may2018-research-innovation_en.pdf (дата обращения 19.10.2020).

²¹ The Connecting Europe Facility (CEF) / EU Budget for the Future. URL: https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/budget-june2018-cef_en_0.pdf (дата обращения 19.10.2020).

²² EU's Next Long-Term Budget & NextGenerationEU: Key Facts and Figures. Brussels: European Commission, 2020. November 11. P. 2.

интеллект)²³. Европейцам остается надеяться, что Европарламент не допустит столь масштабных сокращений, поскольку именно эти статьи расходов непосредственно влияют на конкурентоспособность экономики ЕС.

Эволюция основных инструментов поддержки и стимулирования конкурентоспособности не дает оснований говорить о том, что эти статьи являются приоритетом для ЕС. Даже несмотря на изменение названий статей расходов, ничего радикально нового в исторически сложившейся структуре расходов не возникло. До сих пор большая часть средств Общего бюджета (72% в МФП на 2014–2020 гг.) тратится на общую сельскохозяйственную политику ЕС и политику сплочения, что не имеет отношения к повышению конкурентоспособности. Тем не менее специалисты ОЭСР характеризуют Общий бюджет как «направленный на результат», на достижение трех ключевых целей – «умного, устойчивого, инклюзивного роста», а также привлечение инвестиций (*investment-focused*)²⁴, то есть оценивают его как стимулирующий конкурентоспособность.

Отметим еще одну достаточно примечательную программу расходов ЕС в МФП на 2021–2027 гг. – *Fiscalis*. Эта небольшая программа (всего 270 млн евро, менее 0,05% совокупных расходов) занимается вопросами налогового сотрудничества в ЕС, помогая «раскрыть полный потенциал Единого рынка и увеличить конкурентоспособность ЕС»²⁵. С помощью программы *Fiscalis* обеспечивается IT-взаимодействие налоговых органов в ЕС, проводится аудит и обмен информацией. Как будет показано далее, вопросы налогов – самая сложная из проблем, стоящих перед Евросоюзом. Вопросы финансового суверенитета (например, так и не введенные коронабонды), а в особенности суверенитета фискального – неприкосновенны для стран ЕС.

Европейские налоги в повышении конкурентоспособности экономики

Налоги для Евросоюза – проблемная сфера. Во-первых, налоговые системы входящих в него стран различны. Во-вторых, общая налоговая нагрузка в среднем по ЕС представляет собой скорее тормоз, чем стимул конкурентоспособности (в частности, высокие ставки налогов на труд, на прибыль корпораций). В-третьих, попытки гармонизировать эту сферу наталкиваются на сопротивление отдельных стран, рассматривающих это как ущемление национального фискального суверенитета.

В настоящее время к европейским налогам относятся налоговые системы 27 стран ЕС, отчисления в Общий бюджет, а также проекты новых налогов на европейском уровне. При этом в силу специфики прямых налогов по странам процессы гармонизации касаются только ограниченного числа косвенных налогов – НДС, акцизов. По этим причинам целесообразно рассмотреть значение наднациональных проектов налогообложения (в частности, для Общего бюджета

²³ Zubaşcu F. Budget deal shrinks EU ambitions in technology and innovation programmes // ScienceBusiness. 21.07.2020. URL: <https://sciencebusiness.net/framework-programmes/news/budget-deal-shrinks-eu-ambitions-technology-and-innovation-programmes> (дата обращения 19.10.2020).

²⁴ Downes R., Moretti D., Nico S. Budgeting and performance in the European Union: A review by the OECD in the context of EU budget focused on results // OECD Journal on Budgeting. 2017. Vol. 1. P. 4, 12.

²⁵ The Fiscalis programme. Small Budget. Big Added Value. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018. P. 1.

ЕС), тем более что они как раз и призваны укрепить конкурентоспособность Евросоюза.

Эволюция структуры доходов Общего бюджета, включая современное состояние, представлена в табл. 1.

Таблица 1.
Источники финансирования Общего бюджета ЕС (% к итогу)

Статьи	Годы	1978	1998	2018
Финансовые взносы		44	-	-
Таможенные сборы		55	17	16
Отчисления с НДС (по единой ставке 0,3 с изъятиями для ряда стран)		-	39	12
Отчисления от ВНД (по ежегодно утверждаемой, сниженной для ряда стран ставке)		-	41	71
Прочие		1	3	1

Источник: Reflection Paper on the Future of EU finances. Brussels: European Commission, 2017. June 28. P. 8.

Общий бюджет финансируется не за счет налогов, как в национальных экономиках, а за счет взносов стран-членов со своего ВНД (прямых трансфертов). Доля этих взносов резко увеличилась (до более двух третей всех доходов), вызывая справедливые нарекания у стран, не желающих оплачивать наднациональные расходы из национального кармана. Особенно это касается нетто-доноров²⁶, чьи взносы в Общий бюджет ЕС превышают поступления средств из него в национальную экономику. Вот почему не первый год ведется дискуссия о новых наднациональных источниках доходов Общего бюджета. При этом важно, чтобы они, с одной стороны, не ущемляли национальный фискальный суверенитет (были наднациональными по сути), с другой стороны – стимулировали эффективное использование ресурсов, то есть являлись бы инструментом повышения конкурентоспособности европейской экономики.

К новым источникам доходов Общего бюджета ЕС относят подлежащие реформированию схемы отчислений с НДС²⁷, отчисления с европейского налога на прибыль корпораций, налог на финансовые транзакции, на электроэнергию, топливо, отчисления за выбросы CO₂ и ряд других (табл. 2).

Согласно докладу М. Монти, возглавляющего Группу высокого уровня по вопросам собственных ресурсов ЕС, в конце 2016 г. наиболее перспективными

²⁶ Брекзит случился не в последнюю очередь из-за позиции Великобритании как крупного нетто-донора в Общий бюджет ЕС.

²⁷ Есть основания полагать, что Брекзит заставит коренным образом реформировать Собственный ресурс на базе НДС (VAT-based own resource), который признан наименее эффективным источником финансирования, а усложненная и устаревшая конструкция которого имеет мало общего с настоящим европейским НДС. Одной из основных причин его применения было использование при расчете так называемое британской скидки. – Haas J., Rubio E. The Future of the European Budget. What does the Commission's White Paper mean for EU Finances? // Policy Paper Jacques Delors Institute, 2017. P. 3.

источниками поступлений в Общий бюджет ЕС представлялись отчисления с налогов на прибыль корпораций и отчисления за выбросы CO₂²⁸. Реформа источников доходов Общего бюджета должна основываться на создании новых налоговых поступлений, которые ЕС может получить от проведения наднациональных политик (в особенности в области экологии), повышающих его конкурентоспособность. Возможные новые ресурсы относятся к сфере фискальной координации и Единому рынку: реформированный НДС, европейский налог на прибыль корпораций, налог на финансовые трансакции и иные виды финансовой активности. Эти ресурсы имеют то преимущество, что помогают Единому рынку успешно функционировать, делают налогообложение более справедливым, а также помогают бороться против налоговых злоупотреблений, содействуя тем самым повышению эффективности рынка и росту конкурентоспособности.

Таблица 2.
Перспективные источники поступлений в Общий бюджет ЕС

Источники	Виды	Примечания
Энергетический союз, экологическая политика, борьба против изменения климата	Сборы за выбросы CO ₂ , углеродный налог	Пока только в Дании, Ирландии, Словении Финляндии, Франции, Швеции
	Европейская система торговли выбросами	Лимит на совокупный объем выбросов (заводов, электростанций, авиации и др.); в этих рамках ведется торговля квотами. Охватывает ЕС-28, Исландию, Лихтенштейн, Норвегию. Регулирует около 45% европейских выбросов парниковых газов, являясь крупнейшим рынком (свыше 75% мировой торговли выбросами) ²⁹
	Сборы с моторного топлива (налоги/акцизы на ископаемое топливо)	Существенный источник доходов национальных бюджетов во всех странах ЕС; возможный вариант – перемещение на уровень ЕС части доходов от этих налогов
	Собственные ресурсы, основанные на налогах на электроэнергию	Налог можно взимать с производства, транспортировки, продажи электроэнергии. Первые два платят компании, последний – компании и домашние хозяйства
Единый рынок, общие налоговые политики	СССТВ* EU CIT**	СССТВ – каждая компания платит налоги по месту получения прибыли; EU CIT – не новая идея (с начала 1990-х гг.).
	Налог на финансовые трансакции	Идею Дж. Кейнса (1936 г.) поддержали нобелевские лауреаты Дж. Стиглиц, Дж. Тобин. Предложила ЕК в 2011 г. с предполагаемыми доходами свыше 50 млрд евро в год; две трети этого налога аккумулировались бы в Общем бюджете параллельно со снижением на ту же сумму отчислений с ВНД (почти наполовину).

²⁸ Monti M., Dăianu D. et al. Future Financing of the EU Final Report and recommendations of the High Level Group on Own Resources. Brussels, 2016. December. P. 12.

²⁹ The EU Emissions Trading System (EU ETS). P. 1. URL: https://ec.europa.eu/clima/sites/clima/files/factsheet_ets_en.pdf (дата обращения 19.10.2020).

		Согласия всех стран ЕС нет, поэтому введен механизм продвинутого сотрудничества ³⁰
	Альтернатива <i>FTT</i> : банковский сбор, либо налог на финансовую деятельность	Связаны с функционированием Банковского союза
	Реформированные отчисления с НДС	Классические отчисления с НДС – с 1970 г., с максимумом в 1979 г. (половина Общего бюджета ЕС); основа для так называемой британской скидки и связанных с ней финансовых механизмов. Схема устарела. Варианты реформы: 1) ввести фиксированную ставку налога во всех странах (не поддержал Совет ЕС); 2) создать широкую гармонизированную базу взимания НДС
	Сеньораж ³¹	Внутри еврозоны собирает ЕЦБ и распределяет между странами; собираемые ежегодно суммы могут существенно различаться: 10–25 млрд евро в год (минимум 6% Общего бюджета ЕС)

* Общая консолидированная база по налогу на корпорации

** Европейский налог на прибыль корпораций

Источник: Future Financing of the EU Final report and recommendations of the High Level Group on Own Resources. Brussels, 2016, December. P. 40–56.

Еще одна очень важная группа источников относится к функционированию Энергетического союза, экологии, транспортной политике и включает такие виды доходов, как плата за выбросы CO₂, отчисления с акцизов на ископаемое топливо (есть даже более широкий термин «углеродный налог»), косвенное налогообложение импорта, произведенного в странах с высокими уровнями выбросов CO₂. Эта группа источников призвана установить более тесные связи между проведением европейских политик и Общим бюджетом ЕС (какие существуют, например, в общей сельскохозяйственной политике). Правда, следует отметить, что эта группа доходов неоднозначно оценивается крупнейшими торговыми партнерами ЕС. В частности, Россия, США и Китай считают эти инструменты протекционистскими, ухудшающими конкурентоспособность импортных товаров в Евросоюзе.

Есть еще одна группа потенциальных источников доходов, довольно специфическая – «прочие доходы», получающиеся от реализации так называемого вторичного законодательства, или подзаконных актов ЕС. Они связаны, например, с пограничным контролем, цифровым единым рынком.

Согласно докладу Высокой группы по вопросам собственных ресурсов, наиболее перспективными³² представляются отчисления с европейского налога

³⁰ Увеличивает гибкость в принятии решений, обязательных только для участников проекта. Всего 10 стран ЕС (в том числе Германия, Франция, Италия, Испания) выразили заинтересованность во введении этого налога, но переговоры до сих пор ведутся.

³¹ Доход от выпуска наличных и безналичных денег. Представляя собой разницу между стоимостью изготовления денежных знаков и их номиналом, может иметь как положительное, так и отрицательное значение.

на прибыль корпораций³² и отчисления за выбросы CO₂ (связанные с одной из приоритетных задач ЕС – построить зеленую экономику).

В ЕС возможно введение новых фискальных инструментов в дополнение к существующим национальным. В частности, ЕК с 2011 г. разрабатывает проект Общей консолидированной базы по налогу на корпорации (*Common Consolidated Corporate Tax Base, CCCTB*). Хотя сам проект по состоянию на 2020 г. находится в стадии разработки, один из его аспектов получил практическое применение в виде принятия в 2016 г. Директивы ЕС по борьбе с уклонением от уплаты налогов³⁴.

С конца 2016 г. рассматриваются два проекта директив, касающихся налога на корпорации. Первый проект учреждает общую базу по налогу на корпорации (*Common Corporate Tax Base, CCTB*), второй проект касается *CCCTB*. Наличие двух проектов связано с тем, что в 2011 г. предложение об учреждении *CCCTB* не было поддержано Советом ЕС и разделилось на две самостоятельные части.

Цель *CCTB* – сформировать единый набор правил для исчисления базы по налогу на корпорации на европейском внутреннем рынке, что призвано сократить административные издержки и тем самым поддержать конкурентоспособность.

Цель *CCCTB* – установить технические правила по консолидации прибылей и пропорциональному распределению консолидированной (сводной) базы по соответствующим странам ЕС. Консолидированная налогооблагаемая прибыль ТНК должна делиться между странами-членами ЕС, где ТНК действует. При этом используется специально разработанная формула распределения, согласно которой каждая страна ЕС получит возможность облагать свою долю прибыли по действующей в ней национальной ставке. В формулу входят три равнозначных фактора: труд (подразделяется пополам на фонд зарплаты и количество занятых), активы (все материальные), продажи³⁵. Подчеркивается, что проект директивы *CCCTB* не направлен на гармонизацию налоговых ставок, поскольку это является прерогативой отдельных стран.

Принятие этих двух директив предусматривает единогласное одобрение в Совете ЕС. Если же они не будут приняты, то сохранятся 27 (без Великобритании) различных налоговых режимов, что является препятствием для трансграничных вложений капитала внутри ЕС и дополнительной нагрузкой на предприятия³⁶.

³² По мнению Совета ЕС, основой новых ресурсов должны стать отчисления с европейского налога на прибыль корпораций, доходы от Европейской системы торговли выбросами и плата за переработанную пластиковую тару. – См. подробнее: Proposal for a Council regulation on the methods and procedure for making available the Own Resources based on the Common Consolidated Corporate Tax Base, on the European Union Emissions Trading System and on Plastic packaging waste that is not recycled, and on the measures to meet cash requirements. Brussels: European Commission, 2018. P. 1, 2, 5.

³³ Примечательно, что Еврокомиссия рассматривала этот налог исключительно с точки зрения инструментария гармонизации налогообложения в ЕС, как способ сократить транзакционные издержки, в то время как Группа Монти предложила использовать этот налог как источник доходов в Общий бюджет.

³⁴ Council Directive (EU) 2016/1164 of 12 July 2016 laying down rules against tax avoidance practices that directly affect the functioning of the internal market // Official Journal of the European Union. 2016. 19.7. L 193/1– L 193/14.

³⁵ Proposal for a Council Directive on a Common Consolidated Corporate Tax Base (CCCTB). Strasbourg: European Commission, 2016. 25.10. P. 10. URL: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:ff337b5c-9b7d-11e6-868c-01aa75ed71a1.0002.02/DOC_1&format=PDF (дата обращения 19.10.2020).

³⁶ Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base. URL: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:50e07d41-9b7f-11e6-868c-01aa75ed71a1.0002.02/DOC_1&format=PDF (дата обращения 19.10.2020).

Кроме того, правительствам стран Евросоюза сложно обеспечить налогообложение бизнеса в той стране, где бизнес создает стоимость. Получается, что крупные корпорации осуществляют так называемое агрессивное налоговое планирование³⁷, переводя свои прибыли в юрисдикции с низкими налоговыми ставками. В итоге страны со сравнительно высокими ставками проигрывают своим коллегам по ЕС (например, Ирландии, где ставки ниже), недополучая доходы в национальные бюджеты.

Изложенные в обеих директивах правила в случае их принятия станут обязательными для групп компаний с общим оборотом более 750 млн евро в течение одного финансового года, которые учреждены в соответствии с законодательством любой из стран ЕС и принадлежат налогоплательщику – резиденту ЕС. Компании с меньшими оборотами также могут участвовать в этой системе.

Проект директивы *CCTB* предлагает на уровне ЕС ввести налоговые льготы для компаний, инвестирующих в исследования и инновации. Расходуя до 20 млн евро в год будут пользоваться налоговой льготой в 50%, плюс дополнительно 25%, если сумма расходов на эти цели превышает 20 млн евро. Примечательно, что МСП, финансирующие ИИ, вообще освобождаются от уплаты налогов³⁸. Тем самым предполагается стимулировать инновационную активность внутри ЕС, помочь развитию МСП, поддержать конкурентоспособность европейских компаний. В случае одобрения этих директив у Общего бюджета ЕС может появиться новый источник доходов. При этом каждая из них укрепляет Евросоюз и связана с новыми наднациональными политиками, призванными повысить эффективность и конкурентоспособность европейской экономики.

Второе десятилетие XXI в. ознаменовалось беспрецедентным количеством реформ, осуществленных в области финансов.

ЕС уже в течение длительного времени подчеркивает важность финансов в обеспечении долгосрочного экономического роста и поддержании конкурентоспособности экономики. Тем не менее Евросоюз не располагает возможностями проведения действительно масштабных реформ и сталкивается с сопротивлением отдельных стран-членов. Основная работа, по которой достигнут прогресс в области финансов, – бумажная. Цели приняты и одобрены во многих официальных документах, но не реализованы.

К числу явных проблем финансов ЕС относится нарастающее отставание в сфере финансовых инноваций. Так, налицо разрыв с США в высокорисковом венчурном финансировании. Европейцы вообще к риску не склонны. Более того, есть основания полагать, что ужесточение правил для финансового сектора еще более снизило желание инвесторов вкладывать средства в проекты с высоким риском, даже если они обладают высоким конкурентным потенциалом. Вполне логично, что в ЕС представлено сравнительно небольшое число успешных

³⁷ Сокращает поступления для стран, несправедливо распределяет взносы налогоплательщиков, искажает конкуренцию. – См. *Aggressive tax planning indicators* // *Taxation Papers*. European Commission Working Paper, 2017. No. 71. P. 21.

³⁸ Proposal for a Council Directive on a Common Corporate Tax Base. Strasbourg: European Commission, 2016. P. 9–10. URL: https://eur-lex.europa.eu/resource.html?uri=cellar:50e07d41-9b7f-11e6-868c-01aa75ed71a1.0002.02/DOC_1&format=PDF (дата обращения 19.10.2020).

стартапов, малое количество «компаний-единорогов»³⁹. Чтобы изменить данную ситуацию, нужны развитые и эффективные финансы, тем более что речь идет о принятии рисков, которые европейские банки не хотят на себя брать.

Впрочем, было бы неправомерно утверждать, что в области финансов вообще нет никаких успехов. Евросоюз претендует на роль ведущего игрока в сфере устойчивого финансирования, в частности, лидируя в области устойчивого зеленого финансирования (что также соответствует его стратегическим приоритетам).

С учетом сохраняющейся раздробленности финансовых рынков стран ЕС особое значение приобретает наднациональный аспект. Однако ЕС здесь также ограничен в средствах. С одной стороны, на уровне Союза существуют очень важные для конкурентоспособности программы (в сфере образования, ИКТ и пр.). С другой стороны, именно этими направлениями жертвуют в первую очередь, если речь заходит о необходимости сокращения расходов.

Особняком стоит такая часть финансов, как налоги. В ЕС до сих пор низкий уровень их гармонизации (НДС и акцизы можно не принимать в расчет). Тем не менее ведется активная работа по созданию наднациональных налогов, не ущемляющих суверенитет отдельных стран, но при этом выполняющих задачу достижения долгосрочных приоритетов ЕС по построению эффективной, экологичной и конкурентоспособной экономики.

³⁹ На начало 2020 г. лидером по количеству «компаний-единорогов» (то есть частных компаний-стартапов со стоимостью более 1 млрд долл.) были США и Китай (265 и 204 соответственно), из стран ЕС – ФРГ (12 компаний). Великобритания с 24 компаниями не принимается в расчет, поскольку больше не является членом ЕС. – Number of unicorns worldwide as of January 2020, by country. URL: <https://www.statista.com/statistics/1096928/number-of-global-unicorns-by-country/> (дата обращения 19.10.2020).

Глава 6. Перестройка европейского автомобилестроения в условиях глобализации

Производство автомобилей традиционно занимает важное место не только среди отраслей транспортного машиностроения Европы, но и во всем машиностроительном комплексе региона. По данным Ассоциации европейских производителей автомобилей (ACEA), в 2018 г. в автомобильной промышленности ЕС были заняты 14,6 млн человек, что составляло 6,7% всех занятых. Непосредственно в производстве автомобилей были задействованы 2,7 млн человек или 8,5% занятых в промышленности стран Евросоюза¹. Вклад автомобильного сектора в ВВП ЕС составляет 7%². По сравнению с другими отраслями промышленности, автомобилестроение отличается более высоким мультипликатором. По данным на 2017 г., каждый евро, затраченный на производство автомобилей, принес доход в размере 2,41 евро, в то время как средний показатель по другим отраслям составил 2,18 евро³.

С начала XXI в. в европейском автомобилестроении произошли существенные трансформации. Они вызваны как качественными преобразованиями в самой отрасли под воздействием технологического прогресса, так и общими изменениями в структуре европейской экономики. Значительное влияние на развитие автомобилестроения оказала глобализация.

Территориальные сдвиги в европейской автомобильной промышленности

В 2019 г. в ЕС было выпущено 18,5 млн моторных автотранспортных средств (20% мирового производства), 85% которых – легковые автомобили⁴. В общей сложности легковые автомобили на территории ЕС выпускаются на 91 предприятии, из них 18 принадлежат крупнейшим азиатским автокомпаниям и 5 – американским (четыре – *Ford*, одно – *Tesla*). Несмотря на то, что Европа является старейшим регионом автомобилестроения и рынок достиг высокой степени насыщения, после 2000 г. автомобильные компании продолжают открывать здесь новые предприятия по выпуску легковых автомобилей.

Страны ЦВЕ привлекают как европейских, так и азиатских автопроизводителей. Увеличение числа членов ЕС и открытие их рынков способствовало масштабному притоку инвестиций в страны этого региона. Автомобильные ТНК инвестировали несколько десятков миллиардов евро в Чехию, Польшу и Словакию. Распространение автомобильной промышленности в эти страны можно назвать следующим этапом децентрализации автомобильного производства из промышленного центра Европы. Ранее автомобильная промышленность получила развитие в таких странах региона, как Испания и Португалия.

¹ The Automobile Industry Pocket Guide 2020–2021. Brussels: ACEA, 2020. P. 6, 9. URL: https://www.acea.be/uploads/publications/ACEA_Pocket_Guide_2020-2021.pdf (дата обращения 08.11.2020).

² Facts about the Automobile Industry. URL: <https://www.acea.be/automobile-industry/facts-about-the-industry> (дата обращения 10.08.2020).

³ Eurostat Statistics Explained. Consolidated supply, use and input-output tables. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?title=Consolidated_supply,_use_and_input-output_tables#Context (дата обращения 20.08.2020).

⁴ The Automobile Industry Pocket Guide 2020–2021. Ibid. P. 6.

Страны ЦВЕ отличаются удобным географическим положением для последующего экспорта продукции, могут предложить компаниям более дешевую рабочую силу при достаточно высоком уровне квалификации, а также ненасыщенный автомобильной продукцией рынок. В этих странах преобладает открытие новых предприятий по массовому производству автомобилей экономического и среднего класса (*Groupe PSA* и *Kia* открыли свои заводы в Словакии, *Hyundai* – в Чехии, *Fiat* – в Сербии). За открытием новых сборочных заводов следовали заводы поставщиков. В результате на территории стран ЦВЕ образовались крупные автомобилестроительные кластеры.

Преимущественно компании выбирают способ самостоятельного *greenfield*-инвестирования, но есть исключения. Например, завод *Groupe PSA* и *Toyota* создан в рамках совместного предприятия на территории промышленной зоны г. Колин (Чехия). Почти все выпущенные на этом заводе автомобили (99% общего числа) идут на экспорт. Ключевыми импортерами выступают Франция, Италия, Германия, Нидерланды и Великобритания⁵.

В странах Западной Европы за рассматриваемый период открывались в основном предприятия по выпуску ограниченных серий автомобилей класса люкс и электромобилей (*Porsche* и *BMW* – в Германии, *Rolls-Royce* – в Великобритании, *Bugatti* – во Франции).

В 2015 г. американский производитель электромобилей *Tesla* открыл первый автосборочный завод на территории Европы в г. Тилбург (Нидерланды). Для *Tesla* Европа является вторым по доле продаж рынком после США. Открытие завода позволит значительно сократить время ожидания автомобиля заказчиками и увеличить количество продаж в этом регионе⁶. В 2021 г. недалеко от Берлина компания планирует запустить полноценное предприятие *Gigafactory*, на котором помимо сборки автомобилей будут выпускаться двигатели и аккумуляторные батареи.

Изменения в корпоративной структуре автомобильных ТНК

С учетом зрелости европейского автомобильного рынка и значительного перепроизводства легковых автомобилей для стратегий европейских автомобильных ТНК в их домашнем регионе наиболее характерна и выгодна стратегия слияний и поглощений, за счет которых им удастся поддерживать конкурентоспособность и расширять ассортимент выпускаемой продукции⁷. Так, в 1999 г. *Groupe Renault* приобрела румынскую *Dacia*⁸ с целью развития рынков ЦВЕ. На первом этапе компания инвестировала 50 млн долл. в покупку 51% акций⁹; сейчас ей принадлежит 99,4%¹⁰.

Этим же принципом (покупка национальной компании для выхода на рынки новых стран) руководствовался концерн *Volkswagen Group*, начав выкуп испанской

⁵ Toyota Peugeot Citroen Automobile. URL: <http://en.tpca.cz/about-us/?isnomobile=1> (дата обращения 03.11.2020).

⁶ Tesla открыла первый завод в Европе // Коммерсант. 27.09.2015. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2819803> (дата обращения 05.11.2020).

⁷ Баронина Ю.А. Современные производственные стратегии европейских автомобильных ТНК // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. № 1. С. 158–174.

⁸ Создана в 1966 г. при поддержке компании *Renault*.

⁹ Райт Р. Renault купила Дачу // Ведомости. 13.10.1999. URL: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/1999/10/13/renault-kupila-dachu> (дата обращения 05.10.2020).

¹⁰ Drive the change. Groupe Renault 2015 Annual Report. P. 7. URL: https://group.renault.com/wp-content/uploads/2016/04/renaut-ra2015-en_04.pdf (дата обращения 05.11.2020).

Seat в 1986 г. и чешской *Škoda* в 1990 г. Заняв достаточно прочные позиции на зарубежных рынках, *Volkswagen Group* продолжил свою экспансию уже за счет приобретения компаний по выпуску автомобилей более высокой ценовой категории. Так, с 1998 г. компания владеет брендами *Bentley*, *Bugatti*, *Lamborghini*, а с 2012 г. – *Porsche*. Далее, расширяя ассортимент выпускаемой продукции, концерн выкупил контрольные пакеты акций двух компаний по производству седельных тягачей, автобусов и грузовиков (*Scania* – в 2009 г. и *MAN* – в 2011 г.). Таким образом, *Volkswagen Group* активно развивает стратегию диверсификации и приобретает бренды с целью покрытия всех сегментов автотранспортных средств.

Покупку с целью укрепления своих позиций на европейском автомобильном рынке осуществила *Groupe PSA*. В марте 2017 г. было объявлено о согласовании условий сделки, после проведения которой французская компания стала новым владельцем немецкой *Opel* и ее британской дочерней компании *Vauxhall*. Ранее эти компании принадлежали американскому концерну *General Motors*. Помимо автомобильных компаний, *PSA* совместно с *BNP Paribas* получила европейский бизнес *GM Financial*. Общая сумма покупки составила 2,2 млрд евро (из них 1,3 млрд – производственные подразделения, 0,9 млрд – финансовое)¹¹.

Дело в том, что с 1999 г. *Opel* перестал приносить американскому концерну прибыль, а размер убытков к концу 2016 г. составил около 20 млрд долл.¹² Решение о выходе Великобритании из ЕС вынудило отложить планы руководства на возвращение к безубыточности и стало еще одним фактором в пользу отказа от *Opel/Vauxhall*.

Приобретение *Opel* позволило *PSA* существенно укрепить свои позиции на европейском рынке и выйти на 2-е место после *Volkswagen*, обогнав своего главного конкурента – французскую *Groupe Renault*. В итоге доля *PSA* на рынке Европы возросла до 17%. В 2016 г. объем продаж в странах ЕС компании *Groupe PSA* составил 1,45 млн автомобилей, а *Opel/Vauxhall* – 976 тыс.

Покупка у *GM Vauxhall* дала возможность французской компании *Groupe PSA* увеличить свою долю британского рынка к 2018 г. по сравнению с 2015 г. на 5,9 п.п. По данным на 2018 г., на рынке Великобритании компания является второй по величине после *Volkswagen* (рис. 1).

Аналогичная ситуация с *Opel*, покупка которой позволила *PSA* в 2018 г. увеличить долю германского рынка по сравнению с 2015 г. на 7 п.п. По этому показателю компания обогнала *BMW* и способна конкурировать с *Daimler* (рис. 2).

Владение немецким брендом сможет помочь *Groupe PSA* выйти на новые рынки, где потребители не очень жалуют французские марки, а также позволит сократить затраты благодаря эффекту масштаба. Ожидается, что к 2026 г. ежегодный синергетический эффект достигнет 1,7 млрд евро¹³.

В слияниях и поглощениях в европейской автомобильной промышленности четко прослеживается тренд к специализации, в котором только *Volkswagen Group* является исключением. *Groupe Renault* решила сконцентрироваться на более

¹¹ Opel/Vauxhall to join PSA Group // GM Corporate Newsroom. 06.03.2017. URL: [https://media.gm.com/media/us/en/gm/home.detail.html/content/Pages/news/us/en/2017/mar/0306-opel-vauxhall.html#:~:text=Corporate%20Newsroom%20United%20States&text=\(NYSE%3AGM\)%20and%20PSA,and%20%E2%82%AC0.9%20Bn%2C%20respectively](https://media.gm.com/media/us/en/gm/home.detail.html/content/Pages/news/us/en/2017/mar/0306-opel-vauxhall.html#:~:text=Corporate%20Newsroom%20United%20States&text=(NYSE%3AGM)%20and%20PSA,and%20%E2%82%AC0.9%20Bn%2C%20respectively) (дата обращения 05.11.2020).

¹² Thomas C., Welch D. GM finally leaves Europe behind // Bloomberg. 10.03.2017. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-09/gm-finally-leaves-europe-behind> (дата обращения 05.11.2020).

¹³ Opel/Vauxhall to join PSA Group... Ibid.

конкурентном сегменте по выпуску легковых автомобилей и продала в 2001 г. подразделение, занимавшееся выпуском грузовых автомобилей (*Renault Véhicules Industriels*) шведской *Volvo*. Продолжая избавляться от непрофильных активов, в 2003 г. компания продала контрольный пакет акций *Renault Agriculture*. К 2008 г. это подразделение по выпуску сельскохозяйственной техники полностью перешло во владение германской машиностроительной компании *Claas*. Столкнувшись со стремительным падением продаж, с 2010 по 2012 г. *Renault* продала свою долю в *Volvo* в размере 21,4% акций¹⁴.

В свою очередь шведская компания *Volvo* в 1999 г. продала подразделение по производству легковых автомобилей *Volvo Cars* американскому концерну *Ford*, который в 2010 г. перепродал его динамично развивающейся китайской *Geely*. Таким образом, в условиях параллельной консолидации в производстве грузовых и легковых автомобилей компании *Volvo* и *Renault* получили возможность специализироваться только на одном типе продукции.

Не все слияния и поглощения оказываются успешными. Например, немецкой компании *BMW Group* не удалось добиться рентабельности от поглощенной в 1994 г. британской *Rover*. В 1999 г. сокращение объема продаж достигло 25% к предыдущему году, и руководство приняло решение о продаже. В 2000 г. *Rover* была продана английскому консорциуму *Phoenix* за символическую сумму в 10 фунтов ст. Таким образом, компания предпочла избавиться от убыточного подразделения, а не проводить дорогостоящую и долгосрочную реструктуризацию.

Рисунок 1.
Объем продаж автомобилей в Великобритании
по производителям в 2000 и 2018 гг.

Источник: составлено по данным CCFA.

¹⁴ Renault продал последний пакет из 6,5% акций Volvo за \$1,9 млрд // Коммерсант. 13.12.2012. URL: <http://www.kommersant.ru/doc/2089116> (дата обращения 05.11.2020).

Рисунок 2.

Объем продаж автомобилей в Германии по производителям в 2000 и 2018 гг.

Источник: составлено по данным CCFA.

Зарубежные компании на европейском автомобильном рынке

На европейском автомобильном рынке ключевую роль играют европейские компании – на их долю приходится 70% продаж (рис. 3). Основные изменения, произошедшие в структуре рынка за период с 2006 по 2019 г., связаны с переходом *Opel* и *Vauxhall* в состав *Groupe PSA* от *General Motors*.

Рисунок 3.

Структура европейского рынка автомобилей в 2006 г. (слева) и 2019 г. (справа).

Источник: составлено по данным Consolidated Registrations by Manufacturer¹⁵.

¹⁵ ACEA. Consolidated Registrations by Manufacturer. URL: <http://www.acea.be/statistics/tag/category/by-manufacturer-registrations> (дата обращения 05.11.2020).

Американские и азиатские традиционные игроки автомобильного рынка имеют свои производственные мощности на территории европейских стран. Выпуск легковых автомобилей *Toyota* осуществляется в Великобритании, Португалии, Франции и Чехии; у *Hyundai* свой завод есть в Чехии, у *Ford* – в Германии, Испании, Румынии.

На современном этапе особый интерес представляют попытки организации своего присутствия на европейском рынке, предпринимаемые компаниями из динамично развивающихся азиатских стран. Поскольку китайские автомобили не удовлетворяют европейским стандартам безопасности и не выдерживают краш-тестов *Euro NCAP* (Европейская программа оценки новых автомобилей), начать осваивать европейский рынок компании из Китая могут только путем покупки европейских компаний. Так, после приобретения шведской *Volvo Cars* в 2010 г. в распоряжение *Geely* поступили заводы в Швеции (Гетеборг) и Бельгии (Гент). Также *Geely* осуществляет собственный проект в Европе. В 2013 г. она приобрела столкнувшуюся с финансовыми трудностями *London Taxi Company*, а в 2017 г. открыла завод по производству электрической версии «черной кабины» лондонского такси в Ковентри, где используются технологии *Volvo Cars*. Объем вложений китайской компании составил 300 млн ф. ст.; завод также получил поддержку британского правительства в размере 16,1 млн фунтов¹⁶. Производственная мощность предприятия позволяет производить до 20 тыс. автомобилей, которые в будущем *Geely* планирует поставлять для обслуживания пассажиров в Осло, Амстердаме, Париже и Берлине. Амбиции владельца *Geely* проявились также в начале 2018 г., когда после отказа *Daimler* продать часть своих акций китайская компания последовательно выкупила 9,69% акций, свободно обращавшихся на фондовом рынке. Л. Шуфу (основатель *Geely*) хочет начать сотрудничать с германским концерном по таким направлениям, как автономность и электромобильность¹⁷.

Инвестиции китайской компании по производству грузовых автомобилей *Foton* (дочерняя *BAIC Group*) позволили возродить обанкротившуюся в 1961 г. германскую *Borgward*. Некоторое время производство кроссоверов осуществлялось на мощностях *Foton*, даже планировались поставки на германский рынок, однако из-за низкого спроса в Китае к концу 2018 г. *Foton* продала акции *Borgward* компании *UCAR Group*.

После банкротства в 2005 г. британская компания *MG Rover* была куплена за 97 млн долл. китайской *Nanjing Automobile*, которая в 2007 г. стала частью концерна *SAIC*. С 2011 г. на предприятии в Лонгбридже осуществлялась крупноузловая сборка из машинокомплектов, произведенных в Китае, однако в 2016 г. производство было остановлено в связи с нерентабельностью. В дальнейшем автомобили на британский рынок будут поставляться из Китая в собранном виде, а в Лонгбридже останется только технический центр *SAIC Motor*.

Единственный проект по сборке продукции китайского автомобилестроителя существует в Болгарии. В 2008 г. болгарский предприниматель Г. Ганчев создал частную компанию *Litex Motors*, которая с

¹⁶ London Taxi Company pens £300m electric black cab factory in Coventry // The Telegraph. 22.03.2017. URL: <https://www.telegraph.co.uk/business/2017/03/22/london-taxi-company-opens-300m-electric-black-cab-factory-coventry/> (дата обращения 05.11.2020).

¹⁷ Владелец китайской Geely стал крупнейшим акционером Daimler // Ведомости. 24.02.2018. URL: <https://www.vedomosti.ru/auto/news/2018/02/24/751898-geely-stal-aktsionerom-daimler> (дата обращения 05.11.2020).

2012 г. занимается крупноузловой сборкой автомобилей *Great Wall* на заводе в г. Ловеч¹⁸. Первая партия автомобилей была экспортирована в Италию, сейчас на рынке Восточной Европы компания продает около 5 тыс. автомобилей в год.

После приобретения в 2008 г. британской *Jaguar Land Rover* в распоряжение индийской *Tata Motor* перешли три завода в Великобритании, а в 2016 г. началось строительство предприятия в Словакии.

Таким образом, появление новых компаний на таком конкурентном автомобильном рынке, как европейский, связано с преодолением целого ряда барьеров и необходимостью грандиозных финансовых затрат. Несмотря на свою активную деятельность, реальной угрозы для европейских автоконцернов на их «домашнем» рынке компании из развивающихся стран пока не представляют. Покупки компаний осуществляются в большей степени ради доступа к технологиям, которые топ-менеджеры китайских компаний считают одним из главных конкурентных преимуществ¹⁹. Свое присутствие на рынке они могут осуществлять только за счет производства продукции подконтрольных европейских компаний, которые не обладают значимой долей рассматриваемого рынка. Тем не менее нельзя исключать, что в долгосрочной перспективе конкуренция со стороны китайских компаний на европейском рынке усилится.

Экологизация автомобильной продукции и предприятий по ее производству

Стремление к декарбонизации европейской транспортной системы и переходу на альтернативные источники энергии в автомобилестроении обусловлено сразу несколькими актуальными проблемами. Среди них особенно выделяются ограниченность топливных ресурсов и ущерб, который наносят выбросы климату, окружающей среде и здоровью людей. Особую тревогу вызывает тот факт, что несмотря на значительные усилия и ограничения, транспорт по-прежнему является единственным сектором в ЕС, в котором с 1990 г. не отмечается значительного снижения выбросов парниковых газов²⁰. Развитие альтернативного автомобилестроения в Европе происходит под влиянием таких факторов, как ужесточение требований законодательства по сокращению вредных выбросов, постоянно усиливающееся давление конкурентов и растущие ожидания потребителей.

Инновации в автомобилестроении в области изменения вида потребляемой энергии ведут к усилению конкуренции между компаниями, поэтому практически все крупные европейские концерны стремятся развивать новые технологии и выводить их на рынок. Все еще неясно, какая из них будет наиболее перспективна и востребована в долгосрочной перспективе, в связи с чем ведущие

¹⁸ Подробнее см.: Баронина Ю.А. Современные стратегии европейских автомобильных транснациональных корпораций. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 95–96.

¹⁹ Лучко М.Л. Китайские инвестиции на мировом инвестиционном поле // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61. № 9. С. 45–53.

²⁰ European Parliament. CO₂ Emission standards for cars and vans (light-duty vehicles). URL: <https://www.europarl.europa.eu/legislative-train/theme-resilient-energy-union-with-a-climate-change-policy/file-jd-co2-emissions-standards-for-cars-and-vans> (дата обращения 28.11.2020).

автопроизводители вынуждены инвестировать в разработки сразу по нескольким направлениям²¹.

Для стимулирования использования электромобилей потребителями на уровне ЕС и отдельных государств разрабатывается целый ряд мер, среди которых есть как ограничители, так и льготы.

Согласно принятому в 2019 г. регламенту ЕП (отменяющему документы 2009 и 2011 гг.), среднее целевое значение выбросов двигателей пассажирских автомобилей к 2021 г. не должно превышать 95 г. CO₂/км²². В конце 2017 г. ЕК представила предложение по сокращению выбросов CO₂ после 2021 г., которое окажет существенное влияние на будущее европейской автомобильной промышленности и ускорит переход на транспортные средства с низким и нулевым уровнем выбросов. Ключевым элементом пакета «Чистая мобильность» выступает установление новых контрольных показателей выбросов при эксплуатации автомобилей, которые к 2025 г. должны быть ниже существующих норм на 15%, а к 2030 г. – на 30%²³. Помимо ряда законодательных инициатив по снижению вредного воздействия автотранспорта на окружающую среду, предложение содержит масштабный план по развертыванию трансъевропейской сети инфраструктуры, необходимой для эксплуатации автомобилей на альтернативных источниках энергии. Компании – члены ACEA полностью поддерживают эту инициативу и планируют затратить на декарбонизацию значительную часть ежегодных расходов на ИР.

Национальные методы стимулирования спроса на электромобили делают покупку такого транспортного средства более привлекательной и включают в себя однократные субсидии на приобретение, отмену налога на импорт, а также увеличение налогового бремени на использование автомобилей на традиционных источниках энергии. Интенсивность внедрения перечисленных мер и размер выплачиваемых субсидий могут сильно варьироваться от страны к стране. Среди локальных нефинансовых мер выделяются предоставление бесплатных парковочных мест для электромобилей, возможность бесплатной зарядки, использование для проезда выделенных полос общественного транспорта, освобождение от дорожных сборов, а также возможность проезда в центр города при наличии ограничивающих мер для автомобилей с ДВС.

За период с 2016 по 2019 г. доля автомобилей на бензиновых и дизельных двигателях в структуре автомобильного рынка стран ЕС сократилась с 95,8 до 89,4%. Несмотря на активное внедрение стимулирующих мер, доля гибридов и электромобилей остается низкой, хоть и увеличилась с 3 до 8,9%²⁴.

Поскольку цена на электромобили выше, чем на автомобили с традиционным ДВС, основная часть их потребления приходится на развитые страны Европы, которые отличаются еще и наличием достаточно плотной сети зарядных станций. В 2018 г. в Нидерландах доля электромобилей и гибридов

²¹ Баронина Ю.А. Безуглеродный вектор развития европейского автомобилестроения // Мировая энергетика: основные тенденции, динамика, перспективы. Под ред. С.В. Жукова. М.: ИМЭМО РАН, 2018. С. 13–19.

²² Regulation (EU) 2019/631 of the European Parliament and of the Council of 17 April 2019 setting CO₂ emission performance standards for new passenger cars and for new light commercial vehicles, and repealing Regulations (EC) No 443/2009 and (EU) No 510/2011 // Official Journal of the European Union. 25.04.2019. L 111/17.

²³ Ibid. L 111/14, L 111/21.

²⁴ The Automobile Industry Pocket Guide. Brussels: ACEA, 2020–2021. P. 34. URL: https://www.acea.be/uploads/publications/ACEA_Pocket_Guide_2020-2021.pdf (дата обращения 02.12.2020).

составила 11,2%, в Швеции – 14,6%, в Швейцарии – 6,8%, во Франции – 6,3%. Абсолютным рекордсменом по этому показателю выступает Норвегия, где это значение достигает 60,3%²⁵. По объему продаж данная страна уступает только Китаю и США.

Помимо высокой стоимости и недостаточного уровня развития необходимой инфраструктуры, факторами, ограничивающими потребительский спрос, видятся также недостаточная популяризация среди населения, ограниченный модельный ряд и технологическая новизна. Среди потребителей на европейском рынке гораздо большей популярностью пользуются именно гибридные модели. Всего в 2018 г. в странах Западной Европы было зарегистрировано 760 тыс. гибридных автомобилей и 193 тыс. электромобилей против 23 тыс. и 57 шт. соответственно в 2005 г.²⁶ Среди ассортимента продаваемых на европейском рынке электрокаров наибольшим спросом пользуются модели *Renault Zoe*, *Nissan Leaf*, *BMW i3*, *Tesla Model S* и *Volkswagen e-Golf*.

Пытаясь удовлетворять последовательному ужесточению контроля над количеством и составом выхлопных газов, некоторые компании прибегают к неправомерным действиям. В частности, в сентябре 2015 г. крупнейший немецкий автопроизводитель *Volkswagen Group* был обвинен в умышленном занижении показаний выбросов оксидов азота при проведении лабораторных испытаний. Скандал не только повредил репутации этой компании, но и запустил целую волну проверок продукции других автомобильных концернов (*Renault*, *FiatChrysler*, *Daimler* и др.), где также были выявлены значительные превышения допустимых значений выбросов.

После «Дизельгейта», который стал своего рода катализатором еще большего контроля вредных выбросов, министрами по охране окружающей среды Франции и Великобритании было объявлено о планах последовательного сокращения и полного запрета продажи новых автомобилей с бензиновыми и дизельными двигателями к 2040 г. С подобными обещаниями чуть позже выступили также Испания, Греция и Норвегия. Предполагается, что эти заявления и возможное введение запрета стимулируют увеличение доли продаж автомобилей на альтернативных источниках энергии. Первой на тенденцию отказа от традиционных двигателей отреагировала шведская *Volvo Cars*, принадлежащая сейчас китайскому концерну *Geely*. С 2019 г. компания будет выпускать только гибриды или автомобили с электрическими силовыми установками. Компания *Volkswagen* планирует разработать электрические версии всего модельного ряда к 2030 г., а *Daimler* – к 2025 г.

В конце XX – начале XXI в. под влиянием властей, потребителей и бизнес-среды в целом ведущие ТНК в значительной мере экологизировали свою деятельность и, более того, превратили свою природоохранную практику в фактор конкурентной борьбы. Стремясь к реализации концепции устойчивого развития, автомобилестроительные компании не только создают новые модели автомобилей с минимальными выбросами CO₂, но и стараются сделать их производство как можно более экологичным.

²⁵ Рассчитано по: L'industrie automobile française. Analyse et statistiques 2019. P.: CCFA, 2019. P. 79. URL: <https://ccfa.fr/wp-content/uploads/2019/09/ccfa-2019-fr-web-v2.pdf> (дата обращения 05.11.2020).

²⁶ Ibidem.

Проведение активной природоохранной политики в условиях экологизации экономики – один из приоритетов для ЕС²⁷. Регулирование размещения автомобильных предприятий на территории региона осуществляется за счет единой законодательной основы, в которой четко обозначены предельно допустимые значения выбросов загрязняющих веществ. Действие директив вводит только минимальные экологические нормы для всех стран, но не препятствует государствам-членам сохранять или вводить более строгие меры.

Для контроля над исполнением экологических директив и сохранения качества окружающей среды на предприятиях активно применяется экологический менеджмент. Он предусматривает формирование экологически безопасного производственно-территориального комплекса, обеспечивает оптимальное соотношение между экологическими и экономическими показателями²⁸. Благодаря использованию новых технологий, за последние 10 лет выбросы летучих органических соединений удалось сократить на 30%, а количество потребляемой энергии и воды на производство одного автомобиля – на 12 и 32% соответственно²⁹.

Соблюдение экологического законодательства является необходимым, но многие компании считают это недостаточным и самостоятельно придерживаются более жестких нормативов. На всех современных предприятиях по производству автомобилей стремятся к экономичному использованию электроэнергии, минимизации отходов и последующей их утилизации. Например, компания *BMW*, отличающаяся наиболее активной экологической политикой на предприятиях, принимая решение о размещении нового предприятия в Лейпциге в 2005 г., учла приоритет, который отдается альтернативной энергетике в Германии. На территории завода функционирует несколько ветряных установок, что позволяет обеспечивать производство электроэнергией без использования топлива³⁰.

Диджитализация приобретения и эксплуатации автомобилей

Улучшение показателей экологичности автомобилей – не единственный объект внимания и предмет серьезных инвестиций для ведущих автопроизводителей. Среди новейших разработок на основе внедрения электронных систем и датчиков выделяются частичная автономия при управлении автомобилем и создание беспилотного транспорта, способного осуществлять доставку пассажиров и грузов без участия водителя. Разработки в этом направлении ведут многие крупные автокомпании. Значительную конкуренцию автомобильным компаниям в этой области составляют ИТ-компании, которые занимаются созданием необходимого программного обеспечения. Для более эффективной работы над созданием «беспилотников» ведущие компании по производству автомобилей и программного обеспечения объединяются. Например, *BMW Group*, *Intel* и *Mobileye* в 2016 г. создали консорциум, конечной целью которого значится серийный выпуск автономных автомобилей к 2021 г.

²⁷ Матвеева Е.В. Экологическая политика Евросоюза // Вестник Нижегородского университета им. Н.И. Лобачевского. 2010. № 6. С. 311–317.

²⁸ Трифонова Т.А., Селиванова Н.В., Ильина М.Е. Экологический менеджмент. Владимир: ВГУ, 2003. С. 57.

²⁹ The Automobile Industry Pocket Guide 2017–2018. Brussels: ACEA, 2017. P. 63. URL: http://www.acea.be/uploads/publications/ACEA_Pocket_Guide_2017-2018.pdf (дата обращения 05.11.2020).

³⁰ Баронина Ю.А. Регулирование размещения автомобильных заводов в Зарубежной Европе в условиях «экологизации» экономики // Международная экономика. 2016. № 4. С. 64–69.

Спустя год к разработкам присоединились итало-американский концерн *Fiat Chrysler* и крупные производители автокомпонентов *Delphi Automotive* и *Continental*.

Благодаря распространению смартфонов с доступом в интернет, в последние годы в странах Европы набирает популярность каршеринг (сервис по краткосрочной аренде автомобилей), что влияет как на поведение потребителей, так и на стратегии компаний. Автоконцерны не только предоставляют свои автомобили для использования специализированным каршеринговым компаниями, но и сами выходят на развивающийся рынок этих услуг. Такой метод стал важным элементом стратегий европейских компаний и может служить дополнительным источником рекламы, аналогом тест-драйва и, как следствие, привлечь новых покупателей. В качестве примера можно привести каршеринговые сервисы *Car2go* и *DriveNow*, принадлежащие соответственно концернам *Daimler* и *BMW*, которые в 2018 г. договорились об объединении бизнеса с целью более эффективной конкуренции с американскими, китайскими и другими сервисами мобильности³¹. В 2019 г. *Volkswagen* также вышел на рынок каршеринга с сервисом *WeShare*, причем в автопарке представлены только электромобили. Тем самым компания делает акцент на своей «зеленой» стратегии развития.

В условиях смены потребительского поведения в направлении приобретения товаров и услуг через интернет автомобильные компании последние несколько лет постепенно внедряли эту опцию в свои бизнес-модели, однако без особого энтузиазма и с большим сопротивлением со стороны дилерских центров. Серьезным стимулом для развития диджитализации торговли автомобилями стали ограничительные меры во время пандемии коронавируса в 2020 г. Компании были вынуждены экстренно налаживать или совершенствовать уже действующий процесс продажи онлайн, а клиенты – пользоваться этой услугой вместо привычного похода в салон к дилеру. Потенциальные покупатели могут совершить тур по виртуальному шоуруму, вызвать тест-драйв к дому или совершить бесконтактную покупку.

Влияние пандемии коронавируса и торговых споров с США

По данным *ACEA*, временное закрытие предприятий в странах ЕС из-за пандемии коронавируса коснулось 1,1 млн из 2,7 млн человек, занятых непосредственно в выпуске легковых, легких коммерческих и грузовых автомобилей, а также автобусов. Влияние на отрасль по всей цепочке еще более масштабное. Производственные потери из-за остановки заводов в странах ЕС только в пиковые месяцы первой волны пандемии (март, апрель, май 2020 г.) составили более 2,4 млн автомобилей – 13% от объема выпуска в 2019 г.

За первую половину 2020 г. спрос на новые легковые автомобили в ЕС сократился на 38,1% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Среди четырех основных рынков ЕС наибольшее падение отмечено в Испании (-50,9%). За ней следуют Италия (-46,1%), Франция (-38,6%) и Германия (-34,5%)³². Экстремальным для европейского автомобильного рынка стал апрель. Снижение спроса по сравнению с апрелем 2019 г. составило 76,3%. По прогнозу

³¹ Невская А.А., Баронина Ю.А. Автомобиль как услуга в России: эволюция рынков и подходов иностранных инвесторов // Менеджмент и бизнес-администрирование. 2018. № 3. С. 166–176.

³² Passenger car registrations: -38.1% first half of 2020; -22.3% in June // ACEA. 16.07.2020. URL: <https://www.acea.be/press-releases/article/passenger-car-registrations-38.1-first-half-of-2020-22.3-in-june> (дата обращения 05.11.2020).

ACEA, падение на рынке новых легковых автомобилей по итогам 2020 г. составит около 25%³³.

Экономические и социальные последствия пандемии для отрасли будут серьезными как никогда. Для выхода из сложившейся ситуации европейскому автомобильному сектору потребуются не только экстренные меры по ее поддержке и стимулированию спроса, но и четкое соблюдение профилактических мер по охране здоровья на предприятиях в связи с продолжающейся пандемией коронавирусной инфекции, а также отсутствие перебоев по всей цепочке поставок. При этом важно не только вернуть отрасль в прежнее состояние путем наращивания объема продаж и полноценного запуска заводов, но и придерживаться намеченного ранее безуглеродного вектора развития европейского автомобилестроения.

Сложности, с которыми сталкивается европейская автомобильная отрасль на современном этапе, обусловлены не только пандемией и дорогостоящим переходом на электромобили, но также противоречиями, наблюдаемыми в торговых отношениях США и ЕС в последние несколько лет. С мая 2018 г. по февраль 2020 г. администрация американского президента рассматривала возможность введения таможенных пошлин на ввоз легковых автомобилей из ЕС в размере 20–25%. Нынешние условия торговли предусматривают пошлину на импорт легковых европейских автомобилей в США в размере 2,5% и 10% – на ввоз американских автомобилей в ЕС. Обсуждение новых торговых условий приостановлено. Учитывая ту роль, которую такие крупные игроки отрасли играют друг для друга, ухудшение отношений не выгодно ни одной стороне.

На торговлю автомобилями приходится 8% общего объема торговли товарами между США и Евросоюзом. При этом США являются четвертым по величине экспортером автомобилей в ЕС (после Турции, Японии и Республики Корея) и первым импортером продукции из стран Европы (прежде всего из Германии, Великобритании, Италии, Словакии и Швеции). Европейские ТНК не только поставляют готовую продукцию на американский рынок, но и производят автомобили на территории страны. В 2018 г. они выпустили 3 млн легковых автомобилей, или 27% от общего объема производства в США, и дали рабочие места 120 тыс. американцев³⁴. Причем 60% всей продукции предназначено на экспорт в другие страны.

Таким образом, заявление президента Соединенных Штатов Д. Трампа об угрозе национальной безопасности со стороны европейских ТНК видится несостоятельным, а автоконцерны во многом даже способствуют развитию автомобильной отрасли и экономики США в целом.

³³ EU car sales forecast 2020: Record drop of 25% expected this year, says ACEA // ACEA. 23.06.2020. URL: <https://www.acea.be/press-releases/article/eu-car-sales-forecast-2020-record-drop-of-25-expected-this-year-says-acea> (дата обращения 05.11.2020).

³⁴ EU-US Automobile Trade: Facts and Figures. 2019. March. P. 2, 3. URL: https://www.acea.be/uploads/publications/EU-US_automobile_trade-facts_figures.pdf (дата обращения 17.11.2020).

Глава 7. Фармацевтическая промышленность: рост экспорта и барьеры для инноваций

С учетом значимой роли фармацевтики¹ в мировых инновационных процессах, развитие собственной фармацевтической промышленности уже несколько десятилетий остается одним из ключевых факторов конкурентоспособности европейских стран на глобальном рынке, в том числе в высокотехнологичном сегменте мировой экономики.

Специфика отрасли обуславливает несколько важнейших факторов ее развития: а) глобальный характер, связанный с необходимостью проведения широкого спектра дорогостоящих клинических испытаний на большой выборке людей по всему миру, из-за чего важнейшее место в отрасли занимают ТНК²; б) необходимость постоянного привлечения квалифицированных кадров, что связано с высокой наукоемкостью отрасли; в) существенная зависимость от решений регуляторов, определяющих доступ лекарственных средств на рынки. Пандемия *COVID-19*, которая привлекла к отрасли повышенное внимание, актуализировала такие вызовы, как недофинансирование ее инновационного потенциала, обострение конкуренции со стороны Китая и развивающихся стран, а также потребность в регуляторных новациях, способных укрепить позиции европейских фармацевтических компаний на мировом рынке.

Европейская фармацевтическая продукция на глобальном рынке

Оставаясь уже на протяжении ряда десятилетий в числе наиболее наукоемких отраслей мировой экономики, фармацевтическая отрасль, по данным Европейской федерации фармацевтических производителей и ассоциаций (*European Federation of Pharmaceutical Industries and Associations, EFPIA*), привлекает наибольшее число высококвалифицированных кадров и инвестиций в исследования и разработки (ИР). Крупнейшие компании отрасли тратят более 20% выручки на эти цели, в среднем же по фармацевтической отрасли ЕС интенсивность ИР составляет 15,4% (по итогам 2019 г.)³. Для сравнения: это втрое выше, чем в автомобилестроении.

ЕС вместе с США занимают более 80% мирового фармацевтического рынка в стоимостном выражении; здесь находятся штаб-квартиры ведущих фармацевтических ТНК. По объему экспорта, числу занятых в отрасли и затратам на ИР в Европе лидирует Германия. В то же время крупнейшим, не входящим в ЕС производителем, является Швейцария; еще одним важнейшим актором остается вышедшая из ЕС в начале 2020 г. Великобритания.

Медицинская и фармацевтическая продукция является ведущим экспортным высокотехнологичным товаром с ежегодным положительным сальдо торгового баланса более 100 млрд евро (рис. 1). В период 2002–2019 г. торговля в этой сфере непрерывно росла, торговый баланс увеличился почти шестикратно.

¹ В настоящей работе фармацевтика рассматривается вместе с биотехнологиями.

² Значимость ТНК и международных монополий в фармотрасли ранее подчеркивалась исследователями ИМЭМО. См.: Юданов Ю.И. Базельские фармацевты. М.: Изд-во политической литературы, 1975, 64 с.; Фундулис Х., Юданов Ю.И. Современные международные монополии. М.: Наука, 1978; Кондратьев В.Б. Политика локализации производства как инструмент модернизации // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61. № 1. С. 67–77.

³ The Pharmaceutical Industry in Figures. Key Data. Brussels: EFPIA, 2020. P. 10.

Рисунок 1.
Торговый баланс ЕС-28 в основных высокотехнологичных отраслях
(2019 г., млрд евро)⁴

Источник: Eurostat. International Trade in Goods.

Весь мировой рынок фармацевтической продукции в 2019 г. превысил 1 трлн долл., при этом наибольшая доля выручки компаний приходится на инновационные препараты узких терапевтических направлений, преимущественно онкологических и орфанных (редких) заболеваний (то есть с распространенностью не более 10 случаев на 100 тыс. населения⁵). Такие препараты определяют конкурентные позиции стран и регионов в отрасли. Производят и реализуют их за редким исключением крупнейшие ТНК, почти все из которых находятся в США, ЕС, Швейцарии и Великобритании. Также на мировом рынке присутствуют несколько крупных японских фармацевтических ТНК. Остальные страны по большей части либо работают по лицензии в рамках контрактного производства, производят дженерики⁶, либо поставляют крупнейшим ТНК АФС⁷. Доминирующее

⁴ В соответствии с отделами СМТК – Стандартной международной торговой классификации (*Standard International Trade Classification, SITC*).

⁵ См. Федеральный закон «Об основах охраны здоровья граждан в Российской Федерации» от 21.11.2011 № 323-ФЗ РФ, ст. 44. URL: <https://minzdrav.gov.ru/documents/7025-federalnyy-zakon-ot-21-noyabrya-2011-g-323-fz-ob-osnovah-o> (дата обращения 12.11.2020). В мире насчитывается свыше 6 тыс. редких заболеваний, которыми болеют 3,5–5,9% населения в мире. 71,9% таких болезней обусловлены генетическими отклонениями. – Nguengang Wakap S., Lambert D.M., Olry A. et al. Estimating cumulative point prevalence of rare diseases: analysis of the Orphanet database // *European Journal of Human Genetics*. 2020. Vol. 28(2). P. 165.

⁶ Дженерик — лекарственное средство, основу которого составляет активное вещество, не запатентованное (или патент истек); продается под другим названием, отличным от оригинального фирменного бренда. Как правило, стоит в несколько раз дешевле основного препарата-бренда.

⁷ Active pharmaceutical ingredient – API.

положение в поставках АФС занимает Китай, также в этом сегменте присутствует Индия.

Значимый рост объема продаж (в абсолютном выражении) в отрасли в 2020–2026 гг. прогнозируется именно в сфере инновационных препаратов. Ожидается, что к 2026 г. объем рынка лекарственных средств для лечения орфанных заболеваний удвоится и при средних ежегодных темпах роста 10,8% превысит 255 млрд долл. В целом же прогнозируемый рост рынка рецептурных лекарственных препаратов в ближайшие шесть лет в среднем составит 7,4% ежегодно⁸. Важность такого тренда состоит в том, что именно в этом сегменте и доминируют европейские и американские ТНК – компании «большой фармы».

Поскольку фармацевтический рынок растет быстрее экономик развитых стран, он относится к основным локомотивам их развития и повышения конкурентоспособности – в первую очередь это относится к крупным странам ЕС, Швейцарии и США. Для ЕС также характерны мощные позиции в экспорте фармацевтической продукции. При этом следует подчеркнуть наличие эффекта высокой базы в этих странах и серьезное отличие в принципах реализации⁹ лекарств в ЕС и Соединенных Штатах, что в значительной степени объясняет разрыв в абсолютном размере фармацевтических рынков этих стран. Хотя население ЕС больше, чем население США, объем продаж лекарств в ЕС примерно в 2,5 раза ниже. Евросоюз занимает 2-е место после США по объему мировых продаж фармацевтической продукции – соответственно 22,9 и 48,7% в 2019 г.¹⁰

Евросоюз, в свою очередь, доминирует в экспорте продукции: одна только Германия в 2019 г. экспортировала лекарств на сумму более 80 млрд евро. США в том же году экспортировали на 58 млрд долл. (менее 50 млрд евро). В совокупном экспорте из ЕС-28 лекарственные средства занимают долю в 10%¹¹.

США импортируют значительно больше фармацевтической продукции из ведущих европейских стран, чем экспортируют (табл. 1). Особое место занимает Ирландия, что, однако, связано не только с производственной базой страны, но также с офшорингом и льготным налоговым режимом: большое число американских и европейских фармацевтических ТНК (как и в секторе ИКТ) зарегистрированы в этой стране.

Не только в торговле с США, но и в мировом масштабе ЕС уже много лет остается крупнейшим в мире нетто-экспортером фармпродукции, при этом значительный объем продукции реализуется также и на европейском рынке. В совокупном импорте ЕС доля лекарственных средств (в стоимостном выражении) в 2019 г. составила менее 3,8%; они не входят в пятерку самых импортируемых товарных позиций¹². 77% импорта фармацевтической продукции

⁸ World Preview 2020, Outlook to 2026. 13th Edition. L.: EvaluatePharma, 2020. P. 5, 17.

⁹ Статистическая условная суточная доза основных лекарств в США выше, чем в ЕС. При этом в последние десятилетия по всему миру отмечается рост этого показателя, что толкает продажи вверх в мировом масштабе.

¹⁰ The Pharmaceutical Industry in Figures. Op. cit. P. 4.

¹¹ Рассчитано по: US Census Bureau Foreign Trade Data. URL: <https://www.census.gov/foreign-trade/data/index.html> (дата обращения 12.11.2020). В соответствии с отделом 54 СМТК «Медицинская и фармацевтическая продукция». Данные, рассчитанные по другим торговым классификациям, например, по Гармонизированной системе описания и кодирования товаров (ГС), отличаются.

¹² European Union imports by category. 2019. URL: <https://tradingeconomics.com/european-union/imports-by-category> (дата обращения 12.11.2020).

ЕС приходится на страны самого Евросоюза. Только 2,4 и 1,3% импорта приходится на Китай и Индию соответственно, по данным Европейского центра международной политической экономики (ECIPE)¹³.

Таблица 1.
Торговля лекарственными средствами между США и странами Европы
(2019 г., млрд долл.)

Страна	Экспорт в США	Импорт из США
Германия	17,4	4,9
Франция	1,7	1,7
Италия	8,5	4,9
Нидерланды	4,0	5,3
Бельгия	6,4	4,5
Дания	6,6	0,3
Ирландия	27,8	2,2
Швейцария	15,8	2,0
Россия	0,003	0,2

Источник: US Census Bureau. Medicinal and pharmaceutical products (SITC 54) USA's export to and import from different countries.

В табл. 2 приведены данные по основным торговым партнерам ЕС в сфере фармацевтической продукции. Основная торговля ведется с США, при этом ЕС также является ключевым поставщиком лекарственных средств в развивающиеся экономики, в том числе в Россию. Более 36% импорта приходится на Швейцарию, занимающую вместе с Германией центральное место в фармацевтической промышленности континентальной Европы. В Сингапуре и Израиле располагаются исследовательские подразделения крупнейших фармацевтических ТНК, и основной статьей импорта ЕС из Сингапура являются лекарственные средства. Как и все фармацевтические ТНК, европейские компании зависят от поставок АФС из Китая и Индии, что косвенно отражено в импорте из других стран.

Таблица 2.
Крупнейшие торговые партнеры ЕС в фармацевтической отрасли
в общем объеме экспорта и импорта (2019 г., %)

Показатель	США	Швейцария	Китай	Япония	Россия	Сингапур	Израиль	Другие
Экспорт ЕС	36,0	11,5	6,8	4,6	4,7	-	-	36,4
Импорт ЕС	35,7	36,1	4,1	-	-	5,2	4,2	14,7

Источник: Eurostat. International trade in medicinal and pharmaceutical products.

¹³ Erixon F., Guinea O. Key Trade Data Points on the EU27 Pharmaceutical Supply Chain. Brussels: ECIPE, 2020. P. 5.

В табл. 3 приведены в динамике показатели фармацевтической отрасли европейских стран по мере расширения ЕС, начиная с 2000 г. Эти данные свидетельствуют о том, что Евросоюз за последние 10 лет (уже после расширений 2004 и 2007 гг.) существенно укрепил позиции в экспорте и производстве продукции. Пропорционально росли и затраты на ИР.

Таблица 3.
Показатели фармацевтической отрасли Европы (млрд евро)

Показатель	2000 г.	2010 г.	2018 г.	2019 г.*
Объем производства	127,5	199,7	259,8	275,0
Экспорт	90,9	276,3	435,3	475,0
Импорт	68,8	204,8	313,2	335,0
Затраты на ИР	17,8	27,9	36,3	37,5

*оценка EFPIA

Примечание. Для 2000 г. данные даны по ЕС-15, после 2010 г. – по ЕС-27 вместе с Норвегией, Швейцарией, Хорватией и Сербией. После 2018 г. также учтена информация по Турции и России. Во всех случаях включается Великобритания. Сведения по экспорту и импорту учитывают торговлю внутри ЕС.

Источник: The Pharmaceutical Industry in Figures. Ibid. P. 3.

Крупнейшим производителем в европейском регионе в стоимостном выражении является Швейцария, в ЕС-27 – Германия. В фармацевтической промышленности Германии заняты почти 120 тыс. человек, страна лидирует в региональном и мировом экспорте продукции (табл. 4).

Обращает на себя внимание значительный объем экспорта продукции фармацевтической отрасли из Ирландии. Страна остается крупнейшим мировым финансовым хабом для офшоринга фармацевтических ТНК. Наряду с офшорингом важнейшей особенностью отрасли продолжает оставаться аутсорсинг, в том числе фундаментальных ИР и различных этапов клинических разработок. Во многом с этим и связан рост развивающихся фармацевтических рынков (*pharmerging countries*). Это отражает различия в регулировании, связанные с разными механизмами ценообразования на одни и те же лекарственные средства в отдельных странах ЕС. Кроме того, это можно объяснить параллельной торговлей ими (например, поставщик закупает препараты в странах Южной Европы, где они дешевле, и ввозит в другие страны ЕС по сниженным ценам). В 2018 г. объем параллельной торговли лекарственными средствами в ЕС оценивался на уровне 5,5 млрд долл.¹⁴

Фрагментированность рынка ЕС, обусловленная в том числе различиями в национальных подходах к его регулированию, с одной стороны, способствует росту конкуренции, большей интеграции поставщиков и производителей разных стран, с другой – приводит к дополнительным издержкам для фармкомпаний, средства которых могли бы быть направлены на ИР. Сложная и фрагментированная система европейской фармацевтической отрасли, в которой даже исключительные права на лекарственные средства иногда искусственно разделяют рынок (так было при расширении ЕС, когда для ряда новых стран в

¹⁴ The Pharmaceutical Industry in Figures... Ibid. P. 4.

наднациональных принципах были сделаны изъятия по срокам охраны исключительных прав на едином рынке) является одной из причин относительно малого количества биотехнологических стартапов и слабости венчурных механизмов финансирования. В то же время такая высокая интеграция доказала свою эффективность в производстве, экспорте и более социально-ориентированном ценообразовании на лекарственные средства, чем в США.

Сравнивая крупнейшие страны по созданной в отрасли добавленной стоимости, можно отметить, что в 2018 г. фармацевтическая промышленность США произвела добавленной стоимости на 181,8 млрд долл.¹⁵, что на 107% больше, чем в 2002 г. За тот же период, однако, общемировой рост отраслевой добавленной стоимости составил 170%. Во многом это связано с ростом внутренних рынков в развивающихся странах, особенно в Китае, где производство выросло на порядок, и страна уже оказалась на 3-м месте после США и ЕС по производству лекарственных средств. В то же время на зрелых рынках, например, в США и Швейцарии, значимого роста потребления не произошло, но добавленная стоимость выросла в несколько раз за счет объемов производства и экспорта. Это указывает на обострение международной конкуренции, падение доли США в общемировой добавленной стоимости фармацевтической промышленности (с 34 до 26% за период 2002–2018 гг.), стремительный рост доли Китая и некоторых стран Евросоюза, хотя Европа в целом продолжает сохранять промежуточное положение между США и развивающимися странами, во многом за счет успехов Германии, Швейцарии и Великобритании. Учитывая высокий уровень межнациональной торговли внутри ЕС и шире – за пределами Европейской экономической зоны – для поддержания конкурентоспособности исключительно важным является сохранение высокого уровня внутри- и межотраслевой интеграции.

Конкурентоспособность в сфере исследований и разработок

Затраты крупнейших фармацевтических компаний Евросоюза на ИР сопоставимы с показателями их конкурентов в США, однако в области коммерциализации новейших лекарственных средств в последние 20 лет наметилось отставание европейского региона от Соединенных Штатов. Ежегодно на мировой рынок выходит всего несколько десятков новых препаратов (получивших одобрение регуляторов в США и ЕС), и с конца 1990-х гг. доля Евросоюза в их общем количестве снизилась в четыре раза¹⁶. Связано это с действием нескольких факторов.

Во-первых, в 1990-х гг. в США произошел скачок в области разработок биотехнологических препаратов, которые занимают уже более четверти объема всех ежегодно допускаемых к рынку инновационных лекарственных средств. Прорыв во многом был связан с развитым венчурным рынком и биржевыми механизмами финансирования биотехнологических компаний, которые, например, доминируют в индексе системы электронных торгов NASDAQ с конца 1980-х гг. Избыток капитала и высокая конкуренция ускорили возникновение большого

¹⁵ Value added of pharmaceutical industry, by region, country, or economy: 2002–18 // Science and Engineering Indicators. National Science Foundation. Appendix table S6-6. URL: <https://nces.nsf.gov/pubs/nsb20205/data> (дата обращения 14.11.2020).

¹⁶ Мамедьяров З.А. Инновационное развитие мировой фармацевтической отрасли. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 98.

числа биофармацевтических стартапов в США, чего в ЕС в такой степени не наблюдалось.

Во-вторых, важным фактором конкурентоспособности и инновационной активности в отрасли стали различия в подходах регуляторов. Активное воздействие на механизмы ценообразования делает цены на препараты в странах ЕС ниже, чем в США (в среднем на 40%)¹⁷. В то же время подобная политика оказывает сдерживающее влияние на корпоративные вложения в европейские ИР со стороны компаний, которые получают большую часть своей прибыли в ЕС¹⁸. По данным EFPIA, региональное распределение продаж новейших лекарственных средств, выпущенных за период 2010–2015 гг., следующее: 58% продаж в США, 23% – в ЕС-5 (Германия, Франция, Италия, Испания, Великобритания), 8% – в Японии¹⁹. На рис. 2 показано распределение новых выпущенных на рынок лекарств по регионам на протяжении двух последних десятилетий. С 2005 г. заметен быстрый рост в развивающихся странах и США, при этом ЕС с 2010 г. теряет позиции.

Рисунок 2.
Число новых зарегистрированных фармацевтических субстанций
(2000–2019 гг.)

Источник: The Pharmaceutical Industry in Figures. Ibid. P. 8.

Третья причина состоит в том, что развитие европейских биотехнологий может в определенной степени сдерживаться перетоком кадров из ЕС в США, связанным с развитой университетской наукой и целевым финансированием биотехнологического сектора, а также более быстрым допуском на американский рынок биотехнологических препаратов. Это тоже можно считать спецификой работы американского регулятора – Управления по санитарному надзору за

¹⁷ Мамедьяров З.А. Указ. соч. С. 45.

¹⁸ См. Eger S., Mahlich J. C. Pharmaceutical regulation in Europe and its impact on corporate R&D // Health economics review. 2014. Vol. 4. No. 1. P. 1.

¹⁹ The Pharmaceutical Industry in Figures. Key Data. Brussels: EFPIA, 2016. P. 4.

качеством пищевых продуктов и лекарственных средств (*Food and Drug Administration, FDA*), который в последние десять лет перешел к политике ускорения выхода на рынок редких препаратов и выделил биотехнологические препараты в отдельный протокол регулирования.

Усиление конкуренции заметно и со стороны развивающихся стран. Многие фармацевтические рынки в последние годы росли значительно быстрее, чем европейский рынок. Связано это, с одной стороны, с эффектом низкой базы, с другой – с трансфером технологий от ТНК к региональным компаниям. Так, за 2014–2019 гг. рынок Бразилии рос в среднем на 11,2% в год, Китая – 6,9%; Индии – 11,1%. Крупнейшие пять рынков ЕС в этот же период росли лишь на 5,4%, рынок США – чуть быстрее, на 6,1%²⁰.

На рис. 3 показаны результаты анализа активности по слияниям и поглощениям в фармацевтической отрасли. Важность этих процессов для конкурентоспособности компаний связана с тем, что в ситуации (в этом специфика отрасли), когда крупнейшие ТНК могут вывести на рынок в лучшем случае несколько новых препаратов в год (и даже вывод одного препарата – успех), исключительно важным становится эффективное управление портфолио исследуемых лекарственных средств. Так как все они защищены патентами, а исследования ведутся во многих компаниях за пределами «большой фармы», ТНК уже несколько десятилетий активно выкупают такие портфолио вместе с компаниями, поэтому уровень слияний и поглощений в отрасли, во-первых, очень высок, а во-вторых, может считаться индикатором инвестиционной активности и конкурентоспособности.

Рисунок 3.

Число сделок по слияниям и поглощениям в фармацевтической отрасли по регионам (2010–2019 гг.)

Источник: A Decade of Biopharma M&A and Outlook for 2020. L.: Pharma Intelligence, 2020. P. 9.

²⁰ The Pharmaceutical Industry in Figures. Ibid. P. 4.

По числу сделок по слияниям и поглощениям в фармацевтике до 2015 г. европейские компании были сопоставимы с компаниями США, однако в последующие годы слияния и поглощения в Северной Америке стали более распространены. Это, в частности, связано с многочисленным поколением новых биотехнологических стартапов – наиболее инновационным сегментом отрасли.

Если рассматривать совокупные затраты на ИР, то по оценкам, приводимым в журнале Американской медицинской ассоциации, на США за последние двадцать лет приходится в среднем от 70 до 80% их объема²¹. Европейские страны также отстают от США по темпам прироста затрат на ИР и уступают по общему количеству фармацевтических компаний – активных инвесторов в исследования и разработки.

В оценке этой разницы помогает ежегодный Европейский свод крупнейших компаний по затратам на ИР. Данные за 2019 г. показывают, что в мировом масштабе из 2,5 тыс. компаний 428 (то есть 17%) относятся именно к фармацевтической отрасли, что подчеркивает ее место в мировых инновационных процессах, и указывают на лидирующие позиции США. Так, американских фармкомпаний в списке более половины – 51%. У ЕС в 2,5 раза меньше – 21%. На Китай и Японию приходится 10 и 6% соответственно. Совокупные затраты на ИР компаний из списка составляют 39,9 млрд евро у ЕС против 74,6 млрд евро у США²².

Таким образом, в мировых ИР США значительно превосходят ЕС и по объему внутреннего рынка, и по затратам на ИР, и по первенству в выводе новейших лекарственных средств на рынок. В то же время, как было показано выше, у ЕС мощный быстрорастущий экспортный потенциал и производственная база, а также сложная фрагментированная система регулирования, которая не в полной мере позволяет реализовать инновационные заделы компаний на территории ЕС. По доле частных затрат на фармацевтические исследования и разработки в ВВП Евросоюз уступает США в 3,5 раза²³.

Данные свода тысячи крупнейших компаний ЕС за 2019 г. (с Великобританией) по затратам на ИР включили в себя 166 фармкомпаний²⁴ (то есть доля отрасли в инновациях ЕС сопоставима со среднемировой), совокупные затраты которых на ИР составляют 41 млрд евро. Примечательно, что треть этих компаний из Великобритании, тогда как у Германии и Франции 9 и 14% соответственно²⁵.

В пятерку ведущих стран по количеству научных публикаций в области здравоохранения и фармацевтики по состоянию на 2018 г. входили США, Китай,

²¹ Ray Dorsey E., Roulet J. de, et al. Funding of US biomedical research, 2003–2008 // JAMA. 2010. № 2. P. 141.

²² Рассчитано по: EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. P. 113. URL: <https://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard/2019-eu-industrial-rd-investment-scoreboard> (дата обращения 12.11.2020). Данные не включают Швейцарию, но включают Великобританию.

²³ Рассчитано по: Organization for Economic Cooperation and Development, OECD.Stat, R&D by Main Activity. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BERD_INDUSTRY_ISIC4 (дата обращения 17.11.2020).

²⁴ EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2019. Ibidem.

²⁵ Рассчитано по: EU Industrial R&D Investment Scoreboard. Ibid.

Великобритания, Япония и Германия. В США выпустили более 140 тыс. таких публикаций в 2018 г., что на 40% больше по сравнению с показателем 2000 г. В большинстве других стран число публикаций остается неизменным; только в Китае оно увеличилось более чем в девять раз – до почти 70 тыс.²⁶

Таким образом, в ЕС с лидирующей в отрасли Германией важнейшее место занимала (до Брекзита) Великобритания, которая относится к ключевым отраслевым инновационным хамам с большим количеством малых и средних предприятий, обладающих высоким уровнем инновационной и научной активности. Выход страны из Евросоюза станет серьезным вызовом для отрасли и конкурентоспособности фармацевтики континентальной Европы в целом.

Влияние Брекзита на конкурентоспособность фармацевтической отрасли

После решения о выходе Великобритании из Евросоюза возникло несколько сценариев развития, которые определяют влияние случившегося на фармацевтическую отрасль как в ЕС, так и в Великобритании. Наиболее реалистичным представляется сохранение ситуации, при которой торговля (в том числе лекарственными средствами) между ЕС и Великобританией не облагается пошлинами на основе взаимности. В ином, негативном сценарии (при отсутствии до конца 2020 г. соглашения Евросоюза с Великобританией) последняя выйдет из торгового союза на условиях ВТО. В третьем, расширенном сценарии, будут заключены дополнительные соглашения, касающиеся сближения регуляторных механизмов в отрасли, включая производственные практики и порядок ведения и взаимного признания результатов клинических испытаний.

Для того чтобы оценить, в каких странах ЕС фармацевтическая отрасль наиболее подвержена рискам в связи с Брекзитом, проведем анализ добавленной стоимости в двух основных сферах: 1) в производстве лекарств в каждой стране ЕС; 2) в реализации конечной фармацевтической продукции в этих странах. В этих целях используется база данных добавленной стоимости ОЭСР – *TiVA (Trade in value-added database)*.

На рис. 4 показан вклад различных стран в стоимость производства фармацевтической продукции в ЕС-27 и в некоторых отдельных странах. Как видно, вклад Великобритании не превышает 2%, для большинства стран ЕС он близок к нулю, исключение – Ирландия. У Великобритании асимметричная картина – 10% добавленной стоимости приходит из ЕС, хотя доля внутреннего рынка наиболее существенна – 79% против, например, 68% у Германии. В Евросоюзе добавленная стоимость по большей части приходится на внутренний рынок. Так, для ЕС-27 в среднем 62% добавленной стоимости приходится на внутренний рынок, еще 15% – на ЕС-27 в целом, и лишь 19% – на третьи страны.

Такое различие, с одной стороны, показывает глубину интеграции фармацевтической промышленности континентальной Европы, с другой – указывает на особое историческое место фармацевтики Великобритании, которая, как и Швейцария, имеет собственных высокоразвитых производителей.

²⁶ National Science Foundation, Science and Engineering Indicators 2020 (Supplemental Tables S5a-5, S5a-10). URL: <https://nces.nsf.gov/indicators/data> (дата обращения 17.11.2020).

Рисунок 4.

Доля стран и регионов в добавленной стоимости производства фармацевтической продукции в ряде стран ЕС до Брекзита (2019 г., %)

Источники: Impact of the EU – UK future trade relationship on the European pharmaceutical industry. 2020. P. 8; OECD TiVA Database.

Как видно из рисунка 5, в наибольшей степени от Великобритании зависит реализация конечной продукции в Ирландии и Нидерландах. В среднем же по ЕС-27 около 5% добавленной стоимости конечной продукции приходит из Великобритании. Это более чем в два раза меньше, чем добавленная стоимость, создаваемая в каждой стране за счет внутреннего рынка, и в девять раз меньше, чем за счет ЕС-27 в целом. Сама же Великобритания зависит от ЕС-27 в гораздо большей степени – 45% добавленной стоимости приходит из ЕС-27, и только 27% – с собственного внутреннего рынка.

Рисунок 5.

Доля стран и регионов в добавленной стоимости конечной фармацевтической продукции в ряде стран ЕС до Брекзита (2019 г., %).

Источники: Impact of the EU – UK future trade relationship on the European pharmaceutical industry. 2020. P. 10; OECD TiVA Database.

Зависимость ЕС-27 от Великобритании в рамках расчетов добавленной стоимости конечной продукции сопоставима с зависимостью от Швейцарии. При этом от последней в значительной степени зависит локомотив фармацевтической

промышленности ЕС – Германия. Вот почему при негативном развитии сценария тарифных переговоров между ЕС и Великобританией вполне допустимо замещение роли последней швейцарскими производителями, а также компаниями из третьих стран. Хуже всего при таком варианте развития событий придется Нидерландам, и в меньшей степени – Ирландии. У Ирландии наибольшая доля в добавленной стоимости (55%) приходится на третьи страны. Это во многом вызвано активной работой американских ТНК в стране. С учетом асимметрии рынков ЕС-27 и Великобритании последняя пострадает в наибольшей степени: стране придется замещать продукцию ЕС-27 аналогами из Швейцарии и третьих стран при всех сценариях торговой сделки. В любом случае себестоимость поставок вырастет.

В итоге выход Великобритании из ЕС и усложнение производственных и торговых цепочек приведут к увеличению торговли с третьими странами, что создаст новые возможности в первую очередь для иных лидеров отрасли – США, Швейцарии, Японии, Сингапура, а также, вероятно, усилит присутствие некоторых развивающихся стран. В фармацевтике ими могут стать Турция и некоторые страны Азиатско-Тихоокеанского региона, прежде всего Китай. Наиболее негативное влияние, в силу взаимозависимости, может быть оказано на Ирландию и саму Великобританию, экспортный потенциал которой будет под угрозой. Негативный сценарий торговой сделки или ее отсутствие ослабят конкурентоспособность фармацевтической промышленности как ЕС, так и Великобритании.

Регуляторные изменения после COVID-19

Мощным стимулом к изменению регуляторного ландшафта в ЕС стала пандемия COVID-19. Кризисные явления и повышенное внимание к отрасли в 2020 г. привели к очередному обсуждению давно назревших проблем. Как указала EFPIA в отчете для Еврокомиссии, инновационная активность отрасли в ЕС уступает конкурентам в США и Китае. Еврокомиссия объявила о начале реализации новой стратегии, направленной на облегчение и ускорение доступа пациентов к безопасным и доступным по цене лекарствам, а также на поддержку инноваций в фармацевтической промышленности ЕС.

Для этого Еврокомиссия обозначила три ключевых приоритета: поддержание конкурентоспособности европейской промышленности внутри страны и за рубежом; переход к климатически нейтральной экономике к 2050 г.; создание цифровой среды ведения бизнеса. В частности, стратегия направлена на то, чтобы обеспечить:

- бесперебойную поставку АФС и другого критического сырья для отрасли, развивать производство АФС на территории ЕС;
- защиту интеллектуальной собственности;
- разработку правовых рамок для обеспечения зеленой и цифровой трансформации;
- обновление правил конкуренции.

Поскольку АФС являются основой фармацевтической продукции, крайне важным для отрасли остается обеспечение диверсификации их поставок и создание необходимых запасов. Во время пандемии COVID-19 ряд крупнейших ТНК США и ЕС столкнулись с проблемами поставок АФС из третьих стран, что вызвало удорожание и дефицит некоторых лекарственных средств. Согласно данным Еврокомиссии по фальсифицированным лекарственным средствам,

которые были опубликованы еще в 2008 г., 90% АФС для непатентованных лекарственных средств поставляется из Индии и Китая²⁷. Свидетельств того, что ситуация существенно изменилась к 2020 г., не обнаружено. Для инновационных препаратов многие АФС производятся внутри самого ЕС. По данным американского *FDA*, 31% поставок АФС в США приходится на страны Европы²⁸. Тем не менее, даже когда АФС производятся в ЕС и других развитых странах, часть необходимого для этого сырья все равно поступает из Китая и Индии. Повышение прозрачности и конкуренции на этом рынке станет приоритетом регуляторов в США и ЕС в ближайшие годы.

Еще одна проблема, характерная для европейской фармацевтической отрасли, – сохраняющиеся различия в скорости вывода препаратов на рынок в странах-членах. Пациенты находятся в неравных условиях при получении доступа к инновационным лекарственным средствам; особенно заметна эта разница между странами Западной и Южной/Восточной Европы. Временной интервал между утверждением препарата на рынке ЕС и принятием решения о ценообразовании/возмещении расходов на конкретном рынке колеблется от 119 до 925 дней.

Указанные факторы оказывают негативное влияние на конкурентоспособность европейской фармацевтической промышленности. К этому следует добавить и сложную демографическую ситуацию в странах Евросоюза, а также неопределенность, связанную с последствиями Брекзита и возможными проблемами для мобильности научных кадров и риска переезда ученых в США. При этом в ЕС располагаются ведущие университеты, лидирующие в области многих направлений современной фармацевтики и в здравоохранении в целом. Евросоюз, занимая ключевые позиции в *начальных* инновационных стадиях (фундаментальные исследования, научные открытия), уступает на *финальных* стадиях – коммерциализации разработок, привлечении частных инвестиций и внедрении передовых, в том числе цифровых методов в производство.

²⁷ Proposal for a Directive of the European Parliament and of the Council amending Directive 2001/83/EC as regards the prevention of the entry into the legal supply chain of medicinal products which are falsified in relation to their identity, history or source. Brussels: Commission of the European Communities, 2008. P. 75.

²⁸ Drug Shortages: Root Causes and Potential Solutions. A Report by the Drug Shortages Task Force 2019. P. 30. URL: <https://wayback.archive-it.org/7993/20191216101654/https://www.fda.gov/media/132059/download> (дата обращения 12.11.2020).

Глава 8. Устойчивый туризм: проблемы и перспективы развития

Под устойчивым и ответственным туризмом, согласно определению Всемирной туристской организации ООН (UNWTO), понимается «туризм, берущий на себя всю полноту ответственности за нынешнее и будущее экономическое, социальное и экологическое развитие с учетом интересов туристов, предпринимательства, местных общин и охраны окружающей среды»¹.

Появление этого термина, как и самого социально-экономического феномена устойчивого туризма, обусловлено двумя взаимосвязанными мировыми тенденциями. С одной стороны, это резкое увеличение масштабов и диверсификация туристического бизнеса, связанное с ростом численности нового среднего класса, глобализацией. С другой стороны, это негативные последствия данных процессов, которые ведут к обострению экологических проблем, обусловленных серьезными климатическими изменениями, чрезмерной эксплуатацией и деградацией природы, высокими темпами исчезновения ее биоразнообразия, загрязнением окружающей среды.

По мере усиления этих тенденций и растущей экологизации общественного сознания выкристаллизовывалась и сама концепция устойчивого туризма, в основу которой были положены принципы устойчивого природопользования и экологического туризма, разрабатывавшиеся еще с 1970-х гг. Именно тогда дилемма устойчивого взаимодействия природы и растущего туристического потока была решена в пользу развития экотуризма, который при условии его рациональной организации может и должен стать фактором, работающим на охрану природы за счет средств самих охраняемых территорий.

Прошли десятилетия, прежде чем запущенный в 1970-е гг. процесс дальнейшего коллективного осмысления международной туристической практики принес плоды и позволил сформулировать современную концепцию устойчивого туризма. Эта концепция сейчас зафиксирована во многих международных документах, в том числе в запущенной в сентябре 2015 г. программе ООН по охране окружающей среды «Цели устойчивого развития на 2030 г.». В Программе ООН обозначены 17 целевых направлений устойчивого развития, 5 из которых относятся к устойчивому туризму.

Принятие этого и других документов означало официальное признание большинством государств стратегии развития устойчивого туризма в качестве неотъемлемого компонента глобальной природоохранной политики, фактора устойчивого природопользования, понимаемого как неограниченно долгое поддержание баланса имеющихся ресурсов (природно-экологических, экономических и социально-культурных) в условиях нарастающей динамики туристического потока. А в более широком смысле – как важного фактора взаимодействия природы и общества.

Сегодня устойчивый туризм представляет собой комплексную концепцию развития всех сегментов и видов туристической деятельности при одновременном формировании в обществе новой формы гуманитарного просвещения как целостного и системного видения жизни, бережного, ответственного отношения к природе и местной социально-культурной среде, образования всех участников

¹ Sustainable development. Madrid: UNWTO. URL: <https://www.unwto.org/sustainable-development> (дата обращения 12.11.2020).

этого процесса. Неотъемлемым компонентом этой стратегии является обеспечение конкурентоспособности и эффективности управления посещаемых регионов путем привлечения к этой деятельности местных общин в целях их устойчивого развития, повышения экономического благосостояния и качества жизни, минимизации негативных последствий экологического и социально-культурного характера, обусловленных неконтролируемой туристической деятельностью. Особо подчеркивается важность экологической и социально-экономической ответственности бизнеса, всех других структур, вовлеченных в планирование и реализацию проектов устойчивого туризма.

Конкурентоспособность и противоречия развития устойчивого туризма

За два десятилетия, предшествовавших пандемии *COVID-19*, туристическая отрасль превратилась в один из решающих факторов конкурентоспособности расширенного воспроизводства. Быстрыми темпами растут глобальные туристические потоки, развились и унифицировались туристские технологии и продукты, ставшие неотъемлемой частью мировой индустрии туризма, обеспечившей в 2019 г. прямо и косвенно занятость 330 млн человек в мире². Совокупные доходы отрасли в мире составляли 1,3 млрд евро, в том числе стран ЕС – 430 млрд (32,5% общемировых)³.

Еще больше впечатляют динамика и масштабы международного туристического потока. Среднегодовые темпы его прироста в 2009–2019 гг. устойчиво составляли 5,1%, а в 2019 г. турпоток достиг 1,5 млрд человек⁴. По самым скромным подсчетам, к 2030 г. этот показатель должен подняться до 1,8 млрд (для сравнения, в 1950 г. он составлял всего 25 млн человек)⁵.

Традиционно лидерами этого процесса являлись страны ЕС. В 2019 г. за счет них формировалось 39,6% международного туристического потока – 579 млн человек. Применительно к европейскому региону речь идет прежде всего о въездном туризме: 91% граждан ЕС предпочитают внутрирегиональные туристические направления, при том, что каждый второй из них путешествует по крайней мере раз в год⁶.

В 2019 г. совокупная доля сектора туризма в ВВП стран ЕС составляла свыше 10%⁷. Особенно высок его вклад в экономику Хорватии, Греции, Португалии, Испании, Италии и Мальты; менее значителен он в скандинавских и восточноевропейских странах. В целом, в европейском туризме и обслуживающих его отраслях прямо, временно или частично заняты 13 млн человек. На туристическом рынке работает более чем 2 млн предприятий. Из них 60% – пищевкусовые предприятия, 15% – транспортные, 20% – гостиничного сектора⁸.

² Economic Impact Reports. URL: <https://wttc.org/Research/Economic-Impact> (дата обращения 27.11.2020).

³ Statistical Annex // World Tourism Barometer. 2020. Vol. 18. Iss. 6. P. 16.

⁴ Growth in international tourist arrivals continues to outpace the economy // World Tourism Barometer. 2020. Vol. 18. Iss. 1. P. 3, 4.

⁵ Tourism Highlights. Madrid: UNWTO, 2017. P. 2, 14.

⁶ Defining, measuring and evaluating carrying capacity in European Tourism Destinations. Athens: University of the Aegean, 2002. P. 4.

⁷ La Union Europea recibe el 40% del e turismo internacional. 04.05.2018. URL: https://www.hosteltur.com/127964_union-europea-recibe-40-turismo-internacional.html (дата обращения 12.11.2020).

⁸ Weston R., Lawler M. et al. European tourism: recent developments and future challenges. Brussels: European Parliament, 2019. P. 13.

Будучи мировым лидером по масштабам развития туристической отрасли, Евросоюз опережает остальные регионы мира и по большинству показателей ее конкурентоспособности. Последняя определяется способностью региона в целом, а также входящих в него стран, отдельных направлений, кластеров и компаний производить и продавать туристический продукт на лучших условиях (по соотношению цены и качества, социально-экономическим и другим характеристикам), с более высокой добавленной стоимостью, чем их конкуренты.

Начиная с 2007 г. в качестве основного критерия конкурентоспособности туристической отрасли, характеризующего уровень ее устойчивого развития, стал рассматриваться Интегральный индекс конкурентоспособности сектора туризма и путешествий (*TTCI*), рассчитываемый ВЭФ в сотрудничестве с другими международными и предпринимательскими организациями для каждой из 140 стран мира. Индекс *TTCI* представляет собой агрегированное измерение четырех базовых субиндексов, рассчитываемых на основе 14 компонентов и 90 специфических социально-экономических показателей (факторов), прямо или опосредованно влияющих на региональную и страновую конкурентоспособность и устойчивость сектора туризма и путешествий, его стратегическое развитие.

К числу основных экономических и социально-экономических факторов, благоприятно влияющих на конкурентоспособность сектора туризма и путешествий, относят состояние деловой среды, характер налогового и арбитражного законодательства, уровень развития систем безопасности, здравоохранения, образования, наконец, инновационный индекс, характеризующий информационно-техническую составляющую отрасли. Три других базовых субиндекса определяют степень приоритетности сектора туризма и путешествий в государственной политике (уровень, характер, эффективность и направления ее бюджетного финансирования), открытость международных связей (гибкость визовой, внешнеторговой, авиатранспортной политики), ценовую конкурентоспособность, устойчивость окружающей среды, уровень развития транспортно-туристической инфраструктуры, природно-культурный потенциал посещаемых территорий.

Сравнительный анализ данных доклада ВЭФ «Конкурентоспособность туризма и путешествий» показывает, что *TTCI* стран ЕС по семибалльной оценочной шкале составляет 4,3 против 3,9 и 4,2 для Америки и Азии соответственно. Из 30 стран мира 16 с самым высоким индексом *TTCI* являются членами ЕС, а тройка лидеров – Испания, Франция и Германия – прочно удерживают первые места в этом рейтинге (с индексом 5,4, превышающим среднеевропейский и среднемировой – 3,8). С небольшим отрывом за ними по этому показателю следуют Италия, Греция, Австрия, Португалия и другие европейские страны. Последний в списке Кипр – на 44-м месте. Страны ЕС занимают ведущие конкурентные позиции и по большинству других показателей, в первую очередь безопасности (5,8), развитию систем здравоохранения (6,2) и образования (5,0), информационно-техническому обеспечению (5,4), а также, хотя и в меньшей степени, по уровню развития туристической инфраструктуры (4,9), наземного транспорта (4,1), экологической устойчивости (4,7). В числе немногих показателей конкурентоспособности, смещающих ЕС с ведущих позиций, – их относительно более низкие позиции по инновационному развитию и стоимости туристического продукта (более высокой), обусловленной гостиничной ценовой политикой, туристическими налогами, топливными акцизами, а также более строгим визовым режимом. При внутригрупповом анализе отдельных компонентов

Часть I. Изменение конкурентных позиций ЕС в первые десятилетия XXI века

ТТСИ обращает на себя внимание тот факт, что многие из стран ЕС достигли самых высоких конкурентных преимуществ даже по сравнению с ведущими гигантами международного туризма. Так, мировыми лидерами по информационно-технологической обеспеченности являются Дания и Швеция, а по развитию системы здравоохранения – Австрия, Германия (7,0) и Литва (6,7)⁹ (табл. 1).

Таблица 1.
Основные показатели конкурентоспособности устойчивого туризма в странах ЕС
в 2019 г. (индекс/место в рейтинге)

Страна	Индекс ТТСИ	Экологическая устойчивость	Природный и культурный потенциал	Приоритизация политики государства в области туризма
Испания	5,4 (1)	4,7 (25)	5,7 (3)	5,9 (8)
Франция	5,4 (2)	5,3 (10)	5,9 (2)	5,1 (34)
Германия	5,4 (3)	5,3 (9)	5,3 (8)	5,0 (46)
Италия	5,1 (8)	4,3 (64)	5,7 (4)	4,8 (63)
Австрия	5,0 (11)	5,7 (3)	3,6 (22)	5,3 (25)
Португалия	4,9 (12)	4,2 (86)	4,0 (15)	5,7 (12)
Нидерланды	4,8 (15)	5,4 (6)	3,1 (38)	4,8 (60)
Дания	4,6 (21)	5,4 (7)	2,8 (45)	4,7 (70)
Швеция	4,6 (22)	5,2 (11)	3,1 (37)	4,5 (81)
Люксембург	4,6 (23)	5,6 (4)	2,2 (77)	5,1 (38)
Бельгия	4,5 (24)	4,8 (23)	3,1 (32)	4,4 (87)
Греция	4,5 (25)	4,5 (37)	3,4 (25)	5,6 (13)
Ирландия	4,5 (26)	4,9 (18)	2,7 (50)	5,5 (18)
Хорватия	4,5 (27)	5,1 (14)	3,6 (23)	4,9 (57)
Финляндия	4,5 (28)	5,6 (5)	2,5 (63)	5,0 (50)
Мальта	4,4 (35)	4,7 (28)	2,2 (82)	6,2 (1)
Кипр	4,2 (44)	3,9 (111)	2,1 (91)	6,2 (3)
<u>Справочно</u>				
Япония	5,4 (4)	4,4 (56)	5,3 (7)	5,3 (23)
США	5,3 (5)	4,1 (100)	4,9 (12)	5,5 (17)
Китай	4,9 (13)	3,8 (120)	6,1 (1)	4,8 (66)
Индия	4,4 (34)	3,6 (128)	5,0 (9)	4,3 (94)
Россия	4,3 (39)	4,2 (82)	3,8 (20)	4,4 (86)

Источник: The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. Annex A.

При всей значимости перечисленных выше и других компонентов интегрального индекса, главными из них, определяющими конкурентоспособность устойчивого туризма стран ЕС на среднесрочную и долгосрочную перспективу, безусловно, являются показатели, характеризующие природно-культурный потенциал посещаемой территории, ее экологическую устойчивость, степень

⁹ The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019. P. 34–37.

приоритетности и характер проводимой государством политики развития устойчивого туризма.

Три европейские страны (Франция, Испания и Италия) по своему природно-культурному потенциалу входят в «четверку» мировых лидеров с индексом, приближающимся к 6, уступая первую позицию только Китаю. Территория ЕС, несмотря на один из самых высоких в мире показателей плотности населения и уровень хозяйственной освоенности, характеризуется огромным биологическим и ландшафтным разнообразием природы, относительно хорошо сохранившимися уникальными экосистемами гор, морских побережий и болотистых местностей. Этому способствуют и особенности географического положения Европы – наличие множества островов, геологическое, орографическое, почвенное, климатическое и, конечно, ее этнографическое и культурно-историческое разнообразие.

Огромную природно-экологическую ценность представляют биосферные резерваты и другие охраняемые природные территории ЕС. Регион занимает 2-е место в мире (после США) по биосферному потенциалу. По данным ЮНЕСКО, в 2018 г. на территории только одной Испании располагалось 49 из 686 мировых биосферных резерватов, 15 национальных и 151 природных парков, 29 природных заказников, 346 охраняемых природных памятников и 56 природных зон, не считая тех, которые находятся в ведении региональных властей. В целом ЕС является мировым лидером по количеству особо охраняемых природных территорий, занимающих 25,1% его земельной площади и внутренних водоемов, 28,9% территориальных вод. Из 209 тыс. зарегистрированных ООН охраняемых природных территорий на Европу приходится 65,6% их общего числа, однако всего 12,9% по занимаемой ими площади, что говорит об относительно небольших размерах большинства европейских природных объектов¹⁰.

Не менее важно и культурно-историческое наследие Европы как колыбели различных культур и цивилизаций, включающее не только памятники, но и местные традиции, музыкальное и танцевальное искусство, гастрономию. В 2019 г. из 869 памятников, официально признанных ЮНЕСКО Всемирным культурным наследием, на четверку ведущих стран ЕС приходился 21%. Из них первое место занимала Италия (55), за ней следовали Испания (48), Германия (46) и Франция (45) объектов¹¹.

Богатство природного и культурно-исторического потенциала европейского континента – главный фактор его востребованности и посещаемости иностранными и внутренними туристами. По данным *Booking.com*, 87% его клиентов предпочитают номера в гостиницах, работающих на принципах устойчивого туризма¹². К сожалению, существует и все больше тревожит отрицательная сторона этого процесса. По некоторым оценкам, сегодня более половины объектов мирового природного и культурно-исторического наследия испытывают серьезный негативный прессинг со стороны традиционного массового туризма, грозящий посещаемым территориям потерей их

¹⁰ Понеделко Г., Квашнин Ю., Гутник А., Трофимова О. Экологический туризм в странах Южной Европы // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. Т. 62. № 2. С. 73–82.

¹¹ Number of World Heritage Properties by region. World Heritage List Statistics. P.: UNESCO, 2019. URL: <https://whc.unesco.org/en/list/stat/> (дата обращения 12.11.2020)

¹² Libro Blanco de la sostenibilidad en las Agencias de Viajes. Madrid: UNAV, 2019. P. 48.

экологической устойчивости в условиях недостаточного внимания к вопросам защиты окружающей среды¹³.

В качестве серьезного вызова рассматривается потепление климата. На туризм приходится от 5,2 до 12,5% выбросов в атмосферу CO₂. По прогнозам, если туризм будет развиваться такими же темпами, то масштабы выбросов в атмосферу CO₂ к 2035 г. вырастут на 135%. Это нанесет непоправимый ущерб экологической устойчивости, состоянию озонового слоя и природных ресурсов не только европейского туристического региона, но и планеты в целом.

В настоящее время среди европейских туристических регионов относительно высокую экологическую устойчивость (свыше 5) имеют 14 стран ЕС, в том числе Австрия, Люксембург, Финляндия, входящие в пятерку мировых лидеров по этому показателю. Для остальных, особенно южноевропейских стран (Мальты, Кипра, Италии, Португалии), характерны более низкие показатели экологической устойчивости (ниже 5), что является прямым следствием недостаточно эффективной поддержки устойчивого туризма со стороны государства и ориентации туристического сектора этих стран на массовый (пляжный) отдых в ущерб интересам защиты окружающей среды (табл. 1).

Примечательно, что по Индексу приоритизации сектора туризма¹⁴ большинство стран-членов ЕС занимают относительно слабые позиции. Это означает, что скорость продвижения этих стран в направлении развития устойчивого туризма пока оставляет желать лучшего. Особенно неблагополучными являются побережья Португалии, Италии, Греции, Мальты, Испании, которые почти сплошь застроены отелями, пансионатами, барами и пр. В узкой прибрежной зоне концентрируются огромные массы отдыхающих – свыше 50% европейского туристического потока¹⁵.

От перегруженности туристическими потоками (*overtourism*) страдают многие европейские города. Венеция, например, за последние 70 лет в результате скупки недвижимости и ее дальнейшего использования в коммерческих целях потеряла 100 тыс. коренных жителей¹⁶. Жесткий туристический прессинг с трудом выдерживают Барселона, Лиссабон, Пальма, Дубровник, многие города Северной и Центральной Европы. В последние годы среди коренных жителей этих городов, несущих значительные издержки в связи с появлением новых форм туристического обслуживания (*Airbnb, Booking, Home away, Tripadvisor*), удорожанием стоимости земли и жилья, ростом спекуляций с недвижимостью, давлением на окружающую среду, начала нарастать социальная напряженность, принимающая форму «туризмобии».

Акции против массового туризма под лозунгом «Туризм убивает город» приобретают все более непримиримый и организованный характер под эгидой недавно созданных организаций «Ассамблея соседей за устойчивый туризм» и «Сеть южноевропейских городов против туризма». Последняя, созданная в 2018 г., представляет собой объединение практически всех крупных центров

¹³ Informe WWF: La mitad de los sitios del Patrimonio Mundial natural están amenazados. 06.04.2016. URL: <https://ecodiario.eleconomista.es/medio-ambiente/noticias/7472644/04/16/Informe-WWF-La-mitad-de-los-sitios-del-Patrimonio-Mundial-natural-estan-amenazados.html> (дата обращения 15.11.2020).

¹⁴ Характеризует степень приоритетности и уровень государственных расходов, направляемых на реализацию проектов устойчивого развития, включая охрану окружающей среды и памятников культурного наследия.

¹⁵ European Union Tourism Trends. Madrid: UNWTO, 2018. P. 21.

¹⁶ Tourism in the geopolitics of the Mediterranean. E. Cañada (ed.) // Contrast Reports Serie. Barcelona: Alba Sud, 2019. No. 9. P. 31, 63.

южноевропейского туризма (Венеция, Севилья, Рим, Малага, Мадрид и др.). В 2019 г. в Барселоне состоялся первый форум мэров этих городов. На нем была принята Барселонская декларация, провозгласившая создание движения под лозунгом «не может быть хорошего города для туристов, если нет хорошего города для его жителей»¹⁷. Сегодня это мощное движение выходит на передний план борьбы против чрезмерной туристической перегруженности городов, за сохранение местной идентичности. Оно призывает правительства своих стран к проведению более эффективной политики в области контроля и регулирования туристических потоков, к активизации действий по реализации целей и принципов устойчивого туризма.

Механизмы реализации политики устойчивого туризма в странах ЕС

Первые национальные законы, нацеленные на устойчивое развитие, во многих европейских странах начали приниматься на рубеже XX–XXI вв. Несмотря на страновые различия, они в большинстве своем носили природоохранный характер и ограничивались основными правовыми нормами устойчивого природопользования, содержания национальных парков и других природоохранных зон, публикацией реестров национальных видов флоры и фауны, находящихся под угрозой вымирания.

Начало общеевропейскому регулированию устойчивого туризма было положено Лиссабонским договором 2009 г. Однако и он, признавая устойчивый туризм важным фактором национальной конкурентоспособности экономики, всего лишь декларировал необходимость ознакомления с лучшими страновыми практиками. В Договоре не предусматривалось общеевропейского бюджетного финансирования устойчивого развития. Только в связи с принятием в 2014 г. программы действий по превращению Европы в ведущий туристический центр национальные природоохранные законодательства европейских стран стали приобретать более комплексный и скоординированный характер с обязательным включением в них планов развития устойчивого туризма как стратегического сектора, влияющего на социально-экономическое положение посещаемых территорий.

Несмотря на выход туристической сферы стран ЕС на наднациональный уровень, регулирование и гармонизация по-прежнему находятся в компетенции государств, являясь прерогативой центральных правительств. Они действуют в связке с национальными отраслевыми министерствами и ведомствами, выполняющими комплексную работу по охране окружающей среды и культурно-исторического наследия с привлечением международных организаций, специализированных служб, стремящихся внести свой вклад в популяризацию идеи устойчивого туризма, улучшение его этических и экологических стандартов, участвуя в разработке базовых законодательств, национальных и региональных планов устойчивого развития. Такие законодательства и планы сегодня существуют практически во всех европейских странах. Так, в Финляндии это Дорожная карта роста и обновления финского туризма, в Ирландии – программа «Народ, мир и политика: развитие туризма к 2025 г.», в Испании – «Общие направления стратегии развития устойчивого туризма на 2019–2030 гг.», в Греции – «Программа устойчивого развития окружающей среды, транспорта и инфраструктуры на 2014–2020 гг.».

¹⁷ Barcelona Declaration of Tourism and Cultural Heritage: “Better Places to Live, Better Places to Visit”.

Важная особенность этих планов состоит в том, что они в большинстве своем ориентированы на создание новых инвестиционных платформ, специализированных территориальных и тематических кластеров, реализующих информационно-технологические и социально-культурные инновации в области устойчивого туризма с обязательным соблюдением его главного целевого принципа – охраны окружающей среды.

Наряду с программой охраны окружающей среды и культурно-исторических памятников в практике планирования европейских стран основное внимание уделяется созданию «умных» (*smart*) территорий и городов (Мадрид, Барселона, Венеция и др.), реализующих специальные программы цифровизации. Такие программы позволят значительно повысить эффективность управления хозяйственной, транспортной, социальной, рекреационной структурами этих городов, включая стратегическое планирование (диверсификацию, десезонализацию, деконцентрацию) туристических потоков, их мониторинг и количественное ограничение в перегруженных туристических центрах за счет расширения масштабов сельского туризма.

В 2019 г. освоение обширных сельских территорий стало главным направлением политики устойчивого туризма в странах ЕС. За последние два-три десятилетия многие из этих территорий столкнулись с экономической и социальной деградацией (снижением или стагнацией хозяйственной активности, аграрной эмиграцией, низкой рождаемостью, старением населения). Особенно остро эта проблема стоит в Испании, Португалии, Греции, Нидерландах и Германии. В Испании, например, на 53% территории проживает всего 5% населения страны (10 человек на 1 кв. км) с 5, 15 и 50 жителями в каждом поселении¹⁸.

Одним из первых в ЕС реализацию программы «Улучшение региональной аграрной структуры и защита прибрежных зон» инициировало федеральное правительство Германии. Программа была направлена на развитие кооперации сельхозпроизводителей, туристической инфраструктуры (строительство и модернизацию гостиничных комплексов, общественного питания), создание рабочих мест, обучение молодежи, работающей в турбизнесе, возрождение культурной идентичности сельскохозяйственных регионов страны как основы их туристической привлекательности и фактора создания добавленной стоимости. В качестве примера успешного проекта можно назвать празднование в 2017 г. Года Мартина Лютера в г. Виттенберге, привлекшее в регион несколько тысяч туристов и обеспечившее значительный рост региональных доходов. Аналогичные проекты социально-культурного развития сельских территорий существуют во Франции и других европейских странах.

Нет сомнения, что успешная реализация подобных проектов стала возможной только на консолидированной основе ГЧП и привлечения к этой деятельности крупных бизнес-структур, в первую очередь транснациональных туристических и авиатранспортных гигантов (*TUI, Iberostar.Barcelo* и др.), в руках которых концентрируется до двух третей глобального туристического потока. По мнению руководства этих компаний, реализация принципов устойчивого туризма является сегодня главной стратегической необходимостью сохранения позиций в усиливающейся конкурентной борьбе на туристическом рынке. На гребне «волны перемен» оно все более осознанно приступает к соблюдению разработанных еще

¹⁸ Velasco M. "España se vacía. Como la llenamos?" // El HuffPost. 04.11.2018.

в 2010 г. глобальных критериев устойчивого туризма, внедряя в свою гостиничную сеть инновационные технологии экономии энергии, водных ресурсов, переработки отходов.

При всей значимости крупных туристических игроков, основные надежды на продвижение устойчивого туризма, особенно на местном и региональном уровнях, связываются с десятками тысяч МСП. Доля таких компаний в фирменной структуре сектора туризма и путешествий стран ЕС составляет свыше 90%¹⁹. Опыт деятельности большинства из них показывает, что наибольшую устойчивость демонстрируют компании, занятые в сфере экологического туризма и его разновидностей. Почти треть из них находится в отдаленных сельских регионах, занимая специфические ниши традиционных укладов европейской глубинки. Конкурентоспособность компаний обеспечивается путем предоставления бюджетных вариантов проживания в сельской местности с широкими дополнительными возможностями знакомства с шедеврами экологически чистой местной кухни, специализированными «винными», «сырными», «ветчинными» и «горными» маршрутами, индивидуальными видами спортивных занятий. Некоторым из них удается на свой страх и риск или при поддержке государства участвовать в образовательных, медицинских, строительных, торговых, инфраструктурных и других проектах устойчивого туризма местного значения, получая за это в качестве награды специальные международные сертификаты и экологические логотипы. Однако доля МСП, имеющих такие сертификаты, пока остается незначительной.

Главным отличием занимающихся экологическим туризмом МСП от традиционных туристических компаний является то, что именно они обеспечивают занятость местного населения (по оценкам, до 85% новых рабочих мест)²⁰ и, как правило, берут на себя прямые обязательства по охране природы или управлению природными территориями, инвестируя в некоторые формы устойчивых практик (использование гидротермальной энергии, солнечных коллекторов, локальные системы очистки сточных вод, уничтожения мусора). Они легко идут на вертикальное и горизонтальное сотрудничество и партнерские отношения с местными поставщиками качественного продовольствия и сырья, а также с местными администрациями, внося реальный вклад в местные бюджеты, в повышение качества жизни и благосостояние местных жителей, способствуя устойчивому социально-экономическому развитию посещаемых территорий.

Началом активного продвижения устойчивого туризма в странах ЕС на наднациональном уровне следует считать вторую декаду XXI в. В 2010 г. Еврокомиссия приняла стратегический план превращения Европы в мировой туристический центр № 1 путем повышения конкурентоспособности европейского туризма и его перехода к устойчивому развитию, значительного увеличения финансирования на 2014–2020 гг. с пролонгацией на 2021–2027 гг.

Основной объем ассигнований на цели устойчивого развития туристической сферы обеспечивается европейскими структурными фондами, из которых ведущую роль играют Европейский Фонд стратегических инвестиций и Европейский фонд регионального развития. Средства обоих фондов направляются на программы *INTERREG* и *EDEN*, цель которых – поддержка устойчивого туризма через политику сплочения и перераспределение средств в

¹⁹ Weston R. et al. Op. cit. P. 35.

²⁰ Europe's programme for small and medium-sized enterprises. COSME. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/cosme_en (дата обращения 20.07.2020).

пользу отстающих регионов для преодоления межрегиональных и территориальных экономических диспропорций, развитие межрегиональной кооперации путем реализации совместных «умных» проектов по продвижению новых туристических направлений и инвестиционных платформ, реализующих цели Парижского соглашения по климату 2015 г.

Другие направления финансирования устойчивого туризма структурными фондами ЕС – стимулирование деятельности и повышение конкурентоспособности европейских МСП в рамках программ *COSME*, «Горизонт 2020», *LIFE*, ориентированных на дальнейшее развитие местной предпринимательской среды, ее транснациональную кооперацию, создание стартапов и других креативных проектов по поддержке и реставрации местного природного и культурного наследия. В области занятости главным инструментом финансовой поддержки МСП является Европейский социальный фонд. Цель финансируемых им программ – повышение качества и уровня профессиональной подготовки занятых в сфере туристического обслуживания по цифровым, экологическим, социальным и другим модулям; поддержка научно-аналитической работы и инновационных методов развития предпринимательских навыков, других экспериментальных проектов, рассчитанных на будущие поколения занятых в сфере устойчивого туризма.

Устойчивый туризм в условиях пандемии

Пандемия коронавируса обрушила европейскую экономику и особенно сектор туризма и путешествий, практически полностью парализовав всю его гостиничную, авиа- и смежную инфраструктуру, поставила под угрозу ликвидации миллионы рабочих мест и предприятий, не говоря уже о миллионных массах самих любителей путешествий, обреченных на длительное и мучительное ожидание «лучших времен». За восемь месяцев 2020 г. туристический поток в страны ЕС сократился на 66,6%, авиаперевозки – на 90%, загруженность гостиниц составила лишь 37%²¹, доходы европейских стран по сравнению с предыдущим годом сократились от 60 до 80%²².

С самого начала пандемии для спасения и восстановления столь значимого для европейских стран сектора экономики национальными правительствами начали выделяться значительные финансовые средства – в виде прямых вливаний, грантов, финансовых и налоговых льгот, кредитных линий. Они направлялись на краткосрочную поддержку сектора туризма и путешествий: сохранение занятости, отсрочку предпринимательских взносов в систему социального страхования, снижение НДС на транспорт и туристические услуги, на конкурсы туристических проектов, стартапов, поиск талантливых специалистов и новаторских идей по восстановлению жизнеспособности и конкурентоспособности туристической индустрии. Особое внимание уделялось программам дистанционного обучения сотрудников для повышения квалификации по востребованным сегодня специальностям в цифровой сфере, обеспечения здоровья и безопасности туристов, по внедрению других новых технологических решений, направленных на усиление конкурентоспособности отрасли.

Ключевое направление этого процесса – пересмотр и разработка новой туристической стратегии и бизнес-планов с учетом сложившейся новой

²¹ Statistical Annex // World Tourism Barometer. 2020. Vol. 18. Iss. 6. P. 4–6.

²² Bello S.G., Correa P.N., Barroso S.R. La Unión Europea, el turismo y la política turística. San Cristóbal de La Laguna: ULL, 2019. P. 28.

реальности с акцентом на внутренний туризм, который, как уже говорилось выше, всегда являлся для европейцев приоритетным направлением. Более того, в условиях пандемии именно «домашние» внутриевропейские направления оказались наиболее востребованным видом туризма, обладающим уникальной способностью стимулировать восстановление и развитие ранее менее привлекательных для посещения регионов. Например, в Испании, по данным, полученным при отслеживании сигналов мобильной связи, летнее население в самых отдаленных ее муниципалитетах Галисии, Астурии, Кантабрии, Страны Басков шестикратно превышало число жителей в зимний период²³.

Самая инновационная часть сегодняшних планов по сохранению устойчивости внутреннего туризма стран ЕС – это усиление социальной ориентации государственной политики. Речь идет о так называемых «социальных турах для пенсионеров», о частичном прямом субсидировании государством (до 70% стоимости турпакета) гостиничного обслуживания наименее обеспеченных слоев населения. Такая практика в условиях пандемии получает все более широкое распространение в Италии, Испании, Германии, других странах.

Одним из последних консолидированных решений стран ЕС стали соглашения об унификации критериев, по которым, с одной стороны, гарантируется, а с другой – ограничивается свободное передвижение европейских граждан в условиях пандемии. Было принято решение о классификации и цветовом кодировании регионов с различными уровнями эпидемиологической и карантинной безопасности в соответствии с критериями Европейского центра профилактики и контроля заболеваний.

²³ La Espana verde triunfadora del verano segun el big data // Hosteltur. 16.10.2020. URL: <https://cutt.ly/LhhFqqj> (дата обращения 12.11.2020).

Глава 9. Миграция как особый фактор развития экономики стран ЕС

Перераспределение трудовых ресурсов в международных масштабах влияет на развитие мировой экономики, оказывая непосредственное воздействие на конкурентоспособность стран, особенно – развивающихся и с переходной экономикой. Активизации притока рабочей силы из других стран способствуют такие тенденции, как глобализация рынков, производства и конкуренции, депопуляция и демографические различия между принимающими странами и странами происхождения мигрантов, а также трансграничные перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Особенности трудовой миграции в странах ЕС

В странах Евросоюза трудовую миграцию традиционно рассматривают не только как фактор восполнения нехватки трудовых ресурсов и человеческого капитала, но и как «катализатор перераспределения трудовых ресурсов в зависимости от их квалификации». Кроме того, трудовая миграция «стимулирует конкуренцию на рынке труда и содействует качественному изменению иностранной рабочей силы в соответствии с потребностями рынка»¹.

Мигранты используются в странах ЕС в основном для наращивания экономического потенциала, а степень влияния их притока связана со сложившимися там экономическими условиями и возможностями трудоустройства и интеграции в европейское общество. При этом внутренняя миграция в Евросоюзе, несмотря на постоянное расширение объединения за счет новых стран, характеризуется низкими показателями мобильности. Она вносит значительный вклад в экономический рост ЕС и его конкурентоспособность, так как внутри Евросоюза происходит перемещение квалифицированной рабочей силы, в то время как из третьих стран зачастую наблюдается приток менее квалифицированных работников.

С одной стороны, особенность привлечения иностранной рабочей силы состоит в том, что она рассматривается как дополняющий компонент человеческого капитала и используется там, куда не идут работать коренные жители. С другой стороны, в Европе наблюдается замещение коренного населения мигрантами из третьих стран, поэтому трудовую миграцию в определенной степени можно рассматривать как замещающий компонент и на фоне старения европейского населения. В докладе ООН 2000 г. «Замещающая миграция: является ли она решением проблем сокращения численности и старения населения?» речь шла о том, что без замещающей миграции в большинстве стран, особенно европейских, произойдет сокращение численности населения, так как величина иммиграционного притока значительно варьирует по странам в зависимости от их демографического прошлого. Так, сохранение иммиграционного притока на уровне 1990-х гг. позволит Евросоюзу избежать сокращения численности населения, в то время как всей Европе для этого потребуется увеличение иммиграции вдвое². Изменение качественного и количественного состава миграционных потоков,

¹ Трофимова О.Е. Роль иностранных мигрантов в формировании человеческого капитала в странах ЕС // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 6. С. 137.

² Новый доклад по замещающей миграции опубликован отделом народонаселения Организации Объединенных Наций. Press Release. С. 1.

снижение доли трудовых мигрантов за счет роста семейной и гуманитарной миграции способствовали сглаживанию этой тенденции. Однако трудовая миграция из третьих стран по-прежнему рассматривается в ЕС именно как дополняющий элемент человеческих ресурсов из-за недостаточно высокой квалификации мигрантов.

Другой особенностью использования мигрантов из третьих стран в качестве трудовых ресурсов является разделение труда на рынке ЕС, которое практически не меняется. Более квалифицированная местная рабочая сила и граждане старых стран-членов занимают более престижные места в сфере услуг и капиталоемких и инновационных отраслях, таких как информационно-телекоммуникационные. Молодые и менее образованные мигранты из третьих стран заняты в трудоемких и малопrestiжных отраслях. Обычно они занимают ниши как в быстрорастущих, так и в стагнирующих отраслях экономики. На этих мигрантов в 2002–2012 гг. приходилось свыше 70% прироста рабочей силы на рынке ЕС и примерно 24% всей рабочей силы в стагнирующих отраслях. Тем не менее с 2000 г. мигранты из третьих стран вносят определенный вклад в рост высококвалифицированной и образованной рабочей силы в странах ЕС: примерно 14% прироста шло за их счет³.

Мигранты из новых стран-членов ЕС из региона ЦВЕ чаще заняты в менее привлекательных отраслях (торговля, уход и помощь на дому, обрабатывающая промышленность, строительство, общественное питание и гостиничное дело), а миграция из этих стран в ЕС-15 первоначально носила ограничительный и избирательный характер. В 2012 г. около 50% всех «евромигрантов» из стран ЦВЕ, имевших высшее образование, были вынуждены заниматься, хотя бы и временно, неквалифицированной работой⁴. При этом привлечение активных и образованных мигрантов является одним из важных инструментов по превращению экономики ЕС в более конкурентоспособную и инновационную.

Образование, профессиональная подготовка и опыт мигрантов являются основными показателями качества человеческого капитала. По данным экспертной группы по миграционной политике ОЭСР, в середине 2000-х гг. в среднем почти 50% всех мигрантов, приезжающих в страны ЕС, имели среднее и высшее образование, остальные не имели законченного среднего образования. Но этот показатель значительно различался по странам. Так, в Великобритании, Ирландии, Швеции преобладали мигранты с высшим образованием – более 33%⁵. Передвижение мигрантов со средним и высшим образованием в развитых странах постоянно растет. В 2003–2013 гг. рост количества мигрантов с высшим образованием в странах ОЭСР составил 70%⁶. Однако во многих странах ЕС происходит недооценка их образования, или так называемый «избыток образования»; не учитываются качественные характеристики мигрантов и их дипломы, поэтому мигрантам со средним и высшим образованием приходится соглашаться на менее квалифицированную работу. Проведенные в странах ЕС исследования показывают, что иммиграция будет содействовать росту финансовой

³ Is migration good for the economy? / Migration Policy Debates. P.: OECD, May 2014. P. 1, 2, 4. URL: <https://www.oecd.org/migration/OECD%20Migration%20Policy%20Debates%20Numero%202.pdf> (дата обращения 21.10.2020).

⁴ Синицина И.С. Международная трудовая миграция в Центральной и Юго-Восточной Европе // Россия и современный мир. 2017. № 1 (94). С. 109–110.

⁵ International Migration Outlook. SOPEMI Edition 2007. P.: OECD, 2007. P. 132–133. URL: <https://www.oecd.org/migration/mig/41561786.pdf> (дата обращения 21.10.2020).

⁶ World Migration in Figures. JEC-UNDESA October 2013. P.: OECD, 2013. P. 3

и социальной устойчивости европейских стран, если уровень квалификации трудовых мигрантов будет высоким и соответствовать требованиям рынка труда.

На фоне старения населения и роста потребностей в квалифицированных специалистах для развития инновационной экономики страны ЕС вынуждены были принять Директиву 2009/50/ЕС о введении голубой карты в 2009 г., предусматривающей допуск в ЕС высококвалифицированных специалистов⁷. Это было экономически выгодно вследствие большого вклада этих работников в человеческий капитал и внутреннее потребление, в систему налогообложения и в целом в развитие конкурентоспособности и инновационности европейской экономики. Кроме того, квалифицированные мигранты лучше интегрируются в европейский социум и не создают проблем, как малоквалифицированные мигранты.

Еще одной особенностью является разнородность и разнонаправленность потоков трудовых мигрантов. Так, Швецию обычно выбирают беженцы и просители убежища, и существенно реже – трудовые мигранты. Значение имеет зависимость отдельных стран от притока мигрантов в определенные отрасли, такие как строительство или угольная промышленность, или в более престижную сферу услуг.

Влияние миграции на рынок труда Евросоюза

Вследствие старения населения миграция становится важнейшим фактором его прироста. Экономически активное население имеет тенденцию к снижению: с 225 млн человек в 1995 г. до 223 млн по прогнозам на 2025 г. Такая тенденция связана с ростом продолжительности жизни в Европе. Доля лиц старше 65 лет выросла с 13% в 1975 г. до 17,4% в 2018 г. и по прогнозам составит 22,2% в 2025 г.⁸ В ряде стран ЕС возможны даже удвоение числа неработающих пенсионеров и значительная нехватка рабочей силы. В настоящее время в Евросоюзе люди трудоспособного возраста составляют лишь 65,8% населения. Только треть граждан в возрасте от 60 до 64 лет продолжает работать⁹.

В целом, как отмечалось в докладе К. Циммермана, директора Института экономики труда (Бонн), миграция оказывает положительное влияние на экономику. Она улучшает аллокативную эффективность рынков труда и приводит к перемещению знаний и компетенций, что упрощает международную торговлю, передачу технологий, устраняет препятствия экономическому развитию¹⁰.

Масштабное расширение ЕС на 10 стран (ЕС-10) в 2004 г. и на две страны (ЕС-2) в 2007 г., а также рост миграции не привели к отрицательным последствиям для европейской экономики и к пертурбациям на рынке труда, хотя возросла качественная неоднородность объединения. Миграционные потоки Восток – Запад

⁷ См.: Council Directive 2009/50/EC of 25 May 2009 on the conditions of entry and residence of third-country nationals for the purposes of highly qualified employment // Official Journal of the European Union. 18.6.2009. L 155/18. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:32009L0050&from=EN> (дата обращения 21.10.2020).

⁸ Martinoia M. European Investment, Labour Market Dynamics and Migration Flows // The European Journal of Comparative Economics. 2011. Vol. 8. No. 1. P. 103; + 0,3%: анализ миграционных тенденций в Евросоюзе // EurAsia Daily. 17.07.2017. URL: <https://eadaily.com/ru/news/2017/07/17/03-analiz-migracionnyh-tendenciy-v-evrosoyuze> (дата обращения 21.10.2020).

⁹ Цереветинова В. Демография европейской занятости. URL: <https://iq.hse.ru/news/177674200.html> (дата обращения 21.10.2020).

¹⁰ Циммерман К. Влияние миграции на европейский рынок труда / Конференция ГУ-ВШЭ, апрель 2010 г. URL: <https://iq.hse.ru/news/177674203.html> (дата обращения 21.10.2020).

и Север – Юг несколько отличались по ряду показателей: по качественным характеристикам человеческих ресурсов, по культурно-конфессиональным признакам и возможностям интеграции в принимающих странах, уровню мобильности, по вкладу в экономику стран ЕС в целом. Уровень занятости активного населения в возрасте от 20 до 64 лет в странах ЕС в 2018 г. был следующим: 78,7% для коренного населения (75,3% в 2008 г.), 82% для граждан, родившихся в других странах ЕС (76,7% в 2008 г.) и 73,4% для мигрантов из третьих стран (74,4% в 2008 г.)¹¹. То есть возросла занятость выходцев из новых стран-членов по сравнению с коренным населением и снизилась – мигрантов из развивающихся стран.

Свободное передвижение людей и трудовых ресурсов является одним из столпов европейского интеграционного проекта. На рост мобильности рабочей силы повлияли три фактора.

Первый – это расширения ЕС в 2004 г. и 2007 г., которые привели к росту притока мигрантов из новых стран-членов в европейские страны «старого ядра» (ЕС-15). Первоначально действовали временные ограничения на передвижение рабочей силы из стран ЦВЕ в другие страны, кроме Великобритании и Ирландии, куда направлялся непропорционально большой поток мигрантов сразу после расширения. Позже Германия стала основным направлением для миграции из стран ЦВЕ. Исключение составила Румыния, граждане которой предпочитали уезжать на заработки в Италию и Испанию. За 2004–2008 гг. в страны ЕС-15 выехали около 1,5% населения стран ЕС-8, а за 2007–2009 гг. – примерно 4,1% населения ЕС-2¹². По прогнозам немецких исследователей, в 2020 г. общая численность мигрантов из стран ЕС-8¹³, проживающих в ЕС-15, может составить 4,4 млн человек (5,2% населения ЕС-8), а из стран ЕС-2 – 4 млн (13,4% населения ЕС-2)¹⁴.

Тенденция к увеличению внутренней миграции длилась более 10 лет, в ее основе лежали различия в условиях работы и уровнях зарплат. Внутренняя мобильность трудоспособного населения ЕС после расширения выросла с 2,5% в 2007 г. до 3,8% в 2017 г. и до 4% населения в 2019 г.¹⁵ В 2015 г. 51% всех мигрантов в ЕС приходился на мигрантов из третьих стран (2,6 млн человек), 30% – на граждан стран Евросоюза (1,9 млн)¹⁶.

Вторым фактором, повлиявшим на миграционные процессы в ЕС, стал рост мобильности мигрантов в зоне евро по линии Юг – Север. Она не была такой масштабной, как миграция Восток – Запад, и была связана с ухудшением экономической ситуации в странах Южной Европы из-за кризиса в зоне евро в 2008–2009 гг., который продолжался фактически до 2013 г. и привел к росту

¹¹ Migrant integration statistics – labour market indicators. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php?oldid=291217> (дата обращения 21.10.2020).

¹² Синицина И.С. Указ. соч. С. 105.

¹³ В ЕС-8 входят Польша, Чехия, Венгрия, Словакия, Латвия, Эстония, Литва и Словения.

¹⁴ Brücker H., Damelang A., Wolf K. Forecasting potential migration from the New Member States into the EU-15: Review of Literature, Evaluation of Forecasting Methods and Forecast Results // European Integration Consortium. Labour mobility within the EU in the context of enlargement and the functioning of the transitional arrangements. Background reports. Nuremberg, 2009. P. 50.

¹⁵ Alcidi C., Gros D. EU Mobile Workers: A challenge to public finances? Contribution for informal ECOFIN. Bucharest, 2019. P. 6. URL: <https://www.ceps.eu/wp-content/uploads/2019/04/EU%20Mobile%20Workers.pdf> (дата обращения 21.10.2020).

¹⁶ Strey A., Fajth V., Mortimer Dubow T., Siegel M. Determinants of Migration Flows within the EU. Literature Review. Maastricht University, 2018. March. P. 14. URL: https://www.reminder-project.eu/wp-content/uploads/2018/03/D-3.1-Submitted_28Feb2018_with-cover.pdf (дата обращения 21.10.2020).

безработицы и финансовому кризису. Так, в конце сентября 2012 г. безработица в ЕС достигала 10,6%, а в еврозоне – 11,6% экономически активного населения. Среди молодежи (в возрасте до 25 лет) число безработных составило 5,5 млн человек по всему ЕС, в том числе 3,5 млн – в зоне евро¹⁷.

Теоретически свободное передвижение рабочей силы является важным каналом, который регулирует асимметричное влияние кризисных явлений в разных странах ЕС. Депопуляция в южноевропейских странах из-за экономических проблем, существующего неравенства в уровне жизни и развития и как следствие – отток предприимчивой образованной молодежи в страны «старого ядра» – возможно, частично уравнивают последствия масштабной миграции из третьих стран с преобладанием мусульман. Однако с 2004 по 2014 г. произошли качественные изменения в потоках внутренней миграции. Так, в 2004 г. 32% граждан новых стран-членов, выезжающих первый раз в другую страну ЕС, мигрировали в поисках работы (27% в 2014 г.), 24% – для воссоединения семей (51% в 2014 г.), 22% – на учебу (5% в 2014 г.)¹⁸.

Третьим фактором является рост притока мигрантов из третьих стран. Драйверами миграции выступают не только «выталкивающие» факторы (безработица, плохие условия жизни и др.), но и притягивающие – возможность трудоустройства, более высокая зарплата, лучшие социальные и экономические условия и др. Работники, прибывающие из африканских и азиатских государств, не всегда конкурируют с внутренними мигрантами из стран ЦВЕ и Южной Европы, так как получают менее престижные и маловостребованные места на рынке труда, так называемые работы 3D (*dirty, dangerous, difficult*), характерные для вторичного сегмента рынка труда, для мигрантов «второго сорта». Наиболее востребованы работники в металлургических и машиностроительных отраслях, строительстве, сельском хозяйстве и сфере услуг (общепит, торговля, грузоперевозки, гостиничный бизнес).

Однако трудоемкая экстенсивная модель, поощряющая приток дешевых трудовых ресурсов и оправдавшая себя в некоторых странах Южной Европы, таких как Испания, постепенно меняется. Предпочтение отдается капиталоемкой интенсивной модели развития и инновационной экономике с привлечением квалифицированных кадров, в основном местных или мигрантов из новых стран-членов. Пока спрос на неквалифицированную рабочую силу во вторичном секторе сохраняется, однако для его покрытия требуется определенное число работников, что ведет к ограничению приема мигрантов в этот сектор, то есть к «избирательной миграции». Этому способствуют значительные различия в образовательно-культурном и этноконфессиональном плане между внутренними «евромигрантами» и мигрантами из арабо-африканских стран.

По данным исследования Европарламента, к 2050 г. странам ЕС необходимо будет 50 млн новых трудовых мигрантов для насыщения рынка труда. При этом только 40% европейцев считают их вклад позитивным. Это связано с усилением социальных и культурно-конфессиональных вызовов и рисков миграции из третьих стран. К тому же как во внутренней миграции, так и во внешней наблюдается тенденция к возрастанию семейной и гуманитарной и снижению доли трудовой миграции. После кризиса 2015 г. были приняты меры по сокращению притока беженцев и ужесточены правила по их приему, так как в отличие от трудовых

¹⁷ Буторина О.В. Причины и последствия кризиса в зоне евро // Вопросы экономики. 2012. № 12. С. 100, 109.

¹⁸ Strey A., Fajth V. et al. Op. cit. P. 21–22.

мигрантов они не имеют возможности нормально и быстро трудоустроиться до получения статуса беженца, что увеличивает нагрузку на социальную систему стран ЕС. МВФ оценил издержки притока просителей убежища в Евросоюзе в среднем в 0,1–0,2% ВВП. Так, в 2015 г. на эти цели Германия потратила 0,5% ВВП, Швеция – 1,35% ВВП¹⁹.

Перспективы единого рынка ЕС, его размеры и масштабы чистого притока внутренних и внешних мигрантов позволяют сделать вывод, что большинство стран Евросоюза могут абсорбировать основную часть мигрантов, используя политику «избирательной миграции», а также количественные ограничения на прием мигрантов и выдачу определенного количества рабочих виз. Исключение составляют страны, где растет безработица и иностранная рабочая сила составляет конкуренцию местной. В то же время в странах-донорах увеличивается риск потери человеческого капитала, наблюдается «утечка умов» в другие страны.

Миграция и государственные финансы в странах ЕС

Рост миграционных потоков оказывает влияние на устойчивость госфинансов в Евросоюзе. Положительное воздействие налогообложения мигрантов на госфинансы в основном проявляется в долгосрочной перспективе и касается прежде всего более квалифицированных мигрантов, обеспечивающих большие налоги. Не столь однозначна ситуация с малоквалифицированными мигрантами, так как размер уплачиваемых ими налогов невелик. Кроме того, многие из них заняты в теневом секторе экономики.

Сложнее всего обстоят дела с беженцами, которые не приносят выгоды странам-реципиентам, особенно в краткосрочной перспективе. У них меньше шансов на трудоустройство до получения официального статуса, они менее квалифицированы, чем трудовые мигранты, не имеют нормального доступа к образованию и системе здравоохранения. Беженцы также не платят налоги, живут на пособия, чаще других мигрантов работают или подрабатывают в теневом секторе.

Приток беженцев и нелегалов привел к росту расходов на их прием, содержание, обучение и интеграцию. С 2015 по 2018 г. планировалось потратить на эти цели 9,6 млрд евро, но реальные расходы, по оценкам Еврокомиссии, существенно выше (22 млрд евро)²⁰. При этом финансирование осуществляется как из национальных бюджетов стран-членов, так и из Общего бюджета ЕС. Самые высокие затраты на беженцев и мигрантов – у стран с высоким ВВП и не имеющих проблем с дефицитом госбюджета. Антикризисные программы часто финансируются за счет средств, предназначенных на официальную помощь развитию.

Положительным следствием притока беженцев является восполнение трудовых ресурсов в секторах экономики стран ЕС-15, не требующих высокой квалификации работников. В то же время в странах Северной Европы и «старого ядра» ЕС «кризис беженцев» привел к негативным социально-политическим последствиям и как следствие – к росту расходов на безопасность.

¹⁹ Спиридонова Н.В., Судова Т.Л. Миграция человеческого капитала как фактор устойчивого развития // Проблемы современной экономики. 2019. № 3(71). URL: <http://m-economy.ru/art.php?nArtId=6700> (дата обращения 21.10.2020).

²⁰ Миграционные процессы в Евросоюзе: современные проблемы и вызовы. Под ред. О.Е. Трофимовой. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 90.

Миграция и рост конкурентоспособности

Позитивные и отрицательные последствия миграции в странах ЕС проявляются на макро- и микроуровнях (принимающей страны в целом и на уровне отдельных предприятий и отраслей), а также имеют значение для самих мигрантов. Важным фактором перераспределения человеческого капитала, его мобильности является эффективное регулирование миграционных процессов, что в итоге повышает конкурентоспособность в принимающих странах и обеспечивает их устойчивое экономическое развитие.

Существуют структурные дисбалансы, выражающиеся в разнице в размерах зарплат, уровнях жизни между странами-реципиентами и странами-донорами. При этом число трудовых мигрантов часто превышает спрос на их труд, что особенно касается низкоквалифицированных кадров, которые составляют основную долю иностранных мигрантов и часто подвергаются дискриминации при трудоустройстве в большинстве европейских стран. Результатом этого являются неравенство на рынке труда, конфликтные ситуации, безработица, а также образование этнических гетто и рост преступности. Однако потребность стран ЕС в дешевой рабочей силе в трудоемких отраслях остается.

В более привилегированной ситуации находится высококвалифицированная рабочая сила из третьих стран. Она способствует ускорению прогресса ИКТ, влияет в большей степени, чем малоквалифицированные рабочие, на производительность труда и экономический рост.

Вклад трудовых мигрантов в конкурентоспособность, по мнению многих исследователей, зависит от того, внутренние это мигранты (из стран ЕС) или приезжие из третьих стран, а также от качественного состава миграционных потоков и уровня развития экономик принимающих стран в целом. Некоторые исследователи считают, что увеличение доли мигрантов на 1% ведет к росту ВВП на душу населения на 2% в принимающих странах ЕС²¹. В 2015–2017 гг. дополнительный рост ВВП, связанный с притоком мигрантов, был небольшим и составил, по данным МВФ, от 0,05 до 0,13%. В 2020 г. этот рост при условии успешной и быстрой интеграции мигрантов в европейский трудовой рынок планировался на уровне 0,25% (0,5–1,1% для Германии, Австрии и Швеции)²². Однако пандемия коронавируса сводит эти значения к минимуму из-за увеличения безработицы, падения темпов роста и деглобализации экономики. Приток мигрантов сокращается.

Наибольшее влияние, по некоторым расчетам, трудовые мигранты оказывают на экономический рост в странах Южной Европы. Если бы миграция в эти страны была нулевой, темпы роста экономики за 1990–2014 гг. были бы на 20–30 п.п. ниже²³. Но воздействие трудовых мигрантов на конкурентоспособность оказалось не таким значительным. Связано это с тем, что в странах Южной Европы развиты менее инновационные традиционные отрасли, такие как подверженные

²¹ People on the move: migration and mobility in the European Union. Brussels: Bruegel, 2018. Vol. XXVIII. P. 88. URL: https://www.bruegel.org/wp-content/uploads/2018/01/People_on_the_move_ONLINE.pdf (дата обращения 21.10.2020).

²² МВФ опубликовал доклад о пользе мигрантов для экономики ЕС // BBC. 20.01.2016. URL: https://www.bbc.com/russian/news/2016/01/160120_imf_migrants (дата обращения 21.10.2020).

²³ Pitt A. Migration and the Economy. Economic Realities, Social Impact & Political Choices // Global Perspective & Solutions, 2018. P. 6. URL: <https://ir.citi.com/v0eRkSx06ldD%2BA4B0epM7iOlive51pYsj5J9I9Ogduu1GD9KPQ7zB8uo0R3UWa9Jn> (дата обращения 21.10.2020).

кризисным явлениям сельское хозяйство и строительство, где существует потребность во временных и сезонных рабочих и достаточно развит теневой сектор.

Мигранты из третьих стран, несмотря на наличие дипломов и высокую квалификацию, часто занимаются неквалифицированной работой по причине отсутствия системы признания дипломов. Однако если мигранты и их дети получили образование в принимающей европейской стране, их дипломы признаются и ценятся выше дипломов других стран. Имеются различия и между квалификацией, полученной в стране происхождения и стране-реципиенте. В ряде стран ЕС действуют законодательные нормы, ограничивающие выбор вакансий для новых мигрантов. В основном это касается стран Южной Европы, где активно используется сезонный труд.

По данным исследования ОЭСР «Международная миграция и развитие», «вклад мигрантов в виде налогов и отчислений на социальное страхование превышает получаемые ими индивидуальные льготы и пособия». В основном это связано с низкими зарплатами и, соответственно, с незначительными суммами налогов с нее. «Иммиграция, – отмечают авторы доклада, – как правило, обуславливает рост общего объема производства: повышая внутренний спрос на товары и услуги, мигранты создают рабочие места»²⁴. Однако вклад мигрантов в лучшем случае составляет 0,5% ВВП. Наиболее заметен он в не входящей в ЕС Швейцарии, а также в Люксембурге – 2% ВВП²⁵. В Швейцарии это связано с тем, что там, в основном, работают высококвалифицированные мигранты из приграничных стран ЕС, что, безусловно, повышает конкурентоспособность Конфедерации, а для Евросоюза означает «утечку умов».

Использование низкоквалифицированных мигрантов в ряде случаев может снижать производительность труда, несмотря на экономию финансовых ресурсов работодателя, и отрицательно влиять на модернизацию производства. Сложившееся разделение труда мигрантов на рынках труда ведет к тому, что меньшее положительное воздействие на конкурентоспособность экономики оказывает низкоквалифицированная иностранная рабочая сила, а квалифицированные специалисты, занятые в новейших и инновационных отраслях, в большей степени влияют на экономический рост и конкурентоспособность. Но в потоке мигрантов из третьих стран доля последних невелика. Конкуренцию им составили в последние годы внутренние мигранты из новых стран-членов: 25% мигрантов из ЕС-8 имеют высшее образование, большинство – среднее²⁶. Неквалифицированные работники чаще теряют работу и вынуждены обращаться за пособиями, что негативно сказывается на системе соцобеспечения.

Существуют и негативные последствия притока мигрантов, связанные с монополизацией ими отдельных отраслей – строительства, сельского хозяйства, частично – сферы услуг (гостиничный бизнес, торговля, общественное питание). Использование дешевого труда может приводить к безработице среди местного населения. Кроме того, культурно-конфессиональные различия тормозят интеграцию мигрантов, ведут к конфликтам в европейском обществе, уже ставшем

²⁴ Международная миграция и развитие. Доклад Генерального секретаря ООН. 25.07.2013. С. 10, 11. URL: https://www.iom.int/files/live/sites/iom/files/What-We-Do/docs/SG-report-Intl-Migration-and-Development-2013-A_68_190-RU.pdf (дата обращения 21.10.2020).

²⁵ Баронин А. Билет в одну сторону. Как миграция влияет на экономику. URL: <https://finance.liga.net/ekonomika/opinion/bilet-v-odnu-storonu-kak-migratsiya-vliyaet-na-ekonomiku> (дата обращения 21.10.2020).

²⁶ Циммерман К. Указ. соч.

многонациональным; порождают антиисламские настроения и политическую радикализацию.

Ключевым фактором определения пользы мигрантов для принимающих стран является управляемость миграционных процессов, то есть эффективное использование трудового и миграционного законодательства и избирательный подход к миграции. Не менее важны успешная интеграция мигрантов, в том числе в рынок труда, и экономное расходование средств на выплату социальных пособий. В таком случае польза миграции для экономического роста и конкурентоспособности стран ЕС будет более очевидной.

Положительный эффект от использования иностранной рабочей силы в экономике стран Евросоюза состоит в том, что пока существует возможность использовать дешевый труд на непрестижной работе, снижаются издержки производства и повышается конкурентоспособность предприятий, увеличиваются рынки и происходит экономия на масштабах производства. На уровне принимающей страны миграция содействует омоложению трудоспособного населения, экономии затрат на образование и профподготовку, приводит к росту платежеспособного спроса и ВВП в целом, а также к инвестициям, ввозимым мигрантами и инвесторами (бизнес-миграция); расширяется товарооборот с другими странами за счет продукции этнического бизнеса.

К отрицательным последствиям можно отнести использование неофициальных каналов денежных переводов для бегства капитала, конкуренцию за рабочие места, усиление неравномерности доходов и рост бедности и маргинализации мигрантов, расслоение в обществе. Использование низкооплачиваемого труда ведет к снижению уровня зарплат в отраслях, где преобладает труд мигрантов, что касается и местной рабочей силы. При этом растет зависимость от притока иностранной рабочей силы, сдерживается инновационное развитие, расширяется теневая экономика.

Пандемия коронавируса временно приостановила приток мигрантов из третьих стран и замедлила внутреннюю миграцию. Кризисное состояние экономики может привести к еще большей безработице, чем во время финансово-экономического кризиса 2008–2009 г. Однако после завершения пандемии потребность в дешевом труде начнет восстанавливаться. На повестку дня вновь встанет вопрос о едином подходе европейских стран к интеграции мигрантов в европейский социум и определении новых приоритетов миграционной политики.

Глава 10. ЕС и постсоветские страны: экономические императивы сотрудничества

Россия и ряд постсоветских стран привлекают ЕС в первую очередь как крупный рынок для европейских товаров и услуг. Евросоюз также заинтересован в энергоресурсах стран СНГ и в их транзитном потенциале. Все это соответствует интересам ЕС и целям поддержания и развития конкурентоспособности европейской экономики. В то же время Евросоюз стремится содействовать формированию на этом обширном геополитическом пространстве рыночных экономик и становлению демократических институтов, которые соответствовали бы модели, продвигаемой Евросоюзом в странах Центральной и Восточной Европы¹.

В 1990-е гг. и в первое десятилетие 2000-х гг. ситуация объективно складывалась в пользу ЕС, для которого долгое время приоритетным оставался восточный вектор внешнеэкономических отношений. Эти отношения изначально выстраивались со странами СНГ в двустороннем формате – на основе заключения соглашений о партнерстве и сотрудничестве. В 1994 г. такие соглашения были подписаны с Украиной, Азербайджаном, Молдовой, в 1996 г. – с Грузией и Арменией. С Россией подобное соглашение было подписано в 1994 г. и ратифицировано Госдумой РФ в 1997 г. Спустя пять лет цели российско-европейского партнерства были конкретизированы в коллективной стратегии Евросоюза, принятой Европейским советом 3–4 июня 1999 г. в Кельне.

Появилось и концептуальное обоснование углубления взаимодействия в формате ЕС – СНГ в виде плана построения единого экономического пространства «от Лиссабона до Владивостока» и запущенного с 2010 г. проекта Большого евразийского партнерства (БЕП). Речь шла о широкой интеграции ЕС с государствами СНГ и формирующимся Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС)², а также о сотрудничестве с Китаем, Индией, рядом других азиатских государств.

В 2011 г. тогда председатель правительства РФ В. Путин объявил о том, что «Евразийский союз будет строиться на универсальных интеграционных принципах как неотъемлемая часть Большой Европы, объединенной едиными ценностями свободы, демократии и рыночных законов», а «экономически логичная и сбалансированная система партнерства Евразийского союза и ЕС способна создать реальные условия для изменения геополитической и геоэкономической конфигурации всего континента и имела бы несомненный позитивный глобальный эффект³. Идею российского коллеги развили затем президент Беларуси А. Лукашенко⁴ и президент Казахстана Н. Назарбаев, предложившие концепцию «интеграции интеграций». Н. Назарбаев уточнил, что «Евразийский союз должен формироваться как прочное звено, сцепляющее

¹ О политике ЕС на постсоветском пространстве см.: Динес А., Афонцев С., Балаш П. и др. Экономическая интеграция / Пересмотр регионального порядка в постсоветской Европе и Евразии. Вена: Фонд им. Ф. Эберта, 2020. С. 53–79; Европейский Союз в поиске глобальной роли: политика, экономика, безопасность. Под общ. ред. Ал.А. Громыко, М.Г. Носова. М.: Весь мир, 2015. С. 5–179.

² См. подробнее: Современные международные экономические отношения в эпоху постбиполярности. М.: МГИМО-Университет, 2020. С. 394–415.

³ Путин В. Новый интеграционный проект для Евразии – будущее, которое рождается сегодня // Известия. 04.10.2011.

⁴ Лукашенко А. О судьбах нашей интеграции // Известия. 19.10.2011.

евроатлантический и азиатский ареалы развития»⁵. Таким образом, конечная цель евразийской интеграции виделась в создании общего рынка – от Атлантического до Тихого океана, в объединении в перспективе ЕАЭС с Европой на равных началах.

Оценивая первоначальные итоги взаимодействия ЕС с Россией и другими постсоветскими странами, можно прийти к выводу, что стратегия ЕС подразумевала глубинную внутреннюю трансформацию этих стран на основе постепенного восприятия ими европейских правовых норм и ценностей. В перспективе это позволило бы ЕС получить экономические выгоды, поддержать конкурентоспособность. Однако уже тогда выявился характер большинства инициатив и документов ЕС, ставившего своей основной целью «адаптацию восточных соседей Союза» таким образом, что сама декларируемая политика добрососедства «все больше приобретала черты интеграции под присмотром старшего европейского брата»⁶.

Об этом свидетельствовало, в частности, появление в 2002 г. европейской Инициативы для новых соседей (*New Neighbors Initiative*)⁷, ориентированной главным образом на страны европейского сегмента СНГ – Беларусь, Молдову, Украину. Да и сама политика ЕС нацеливается с этого времени в основном уже не на интеграцию с Россией и СНГ, а скорее на сотрудничество и сближение постсоветских государств с объединенной Европой, что привело к охлаждению отношений с Россией. Присоединение к ЕС в 2004 г. трех стран Балтии вкупе с бывшими социалистическими странами изменило баланс экономических и политических сил внутри Евросоюза, что осложнило и без того непростые его отношения с Россией.

В начале 2000-х гг. ЕС расширил взаимодействие с рядом республик СНГ, которые декларировали стремление дистанцироваться от России, олицетворявшей, по их мнению, советское прошлое, а также проявили готовность к более тесному партнерству с Евросоюзом. Именно таким перспективным, с точки зрения ЕС, странам и была предложена Европейская политика соседства (ЕПС)⁸, ставшая компромиссом между ожиданиями стран – соседей ЕС и реальными возможностями ЕС по приему новых членов. «Новым соседям» Евросоюз пообещал в будущем дать возможность присоединиться к интеграционному объединению, а до этого предложил побыть неопределенное время в «зале ожидания» под названием «Восточное партнерство» (ВП).

ВП, неформальная международная структура, действующая с 2009 г. в рамках ЕПС, изначально была направлена на сближение Евросоюза с включенными в эту программу 6 постсоветскими республиками – Азербайджаном, Арменией, Беларусью, Грузией, Молдовой и Украиной. Отметим, что все они, кроме Грузии, покинувшей Содружество после своих неудачных военных действий

⁵ Назарбаев Н. Евразийский союз – от идеи к истории будущего // Известия. 25.10.2011.

⁶ Общая стратегия 1999/414/CFSP по отношению к России. Кельн, 1999. URL: <http://docs.cntd.ru/document/901888713> (дата обращения 14.11.2020); Политика Евросоюза в отношении стран постсоветского пространства в контексте евразийской интеграции. Доклад РИСИ // Проблемы национальной стратегии. 2015. № 2 (29). С. 12.

⁷ The 'New Neighbours Initiative' and 'Wider Europe'. Parliamentary questions. 2002. December 10. URL: <https://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+OQ+O-2002-0102+0+DOC+XML+V0//EN&language=en> (дата обращения 25.11.2020).

⁸ European Neighbourhood Policy. URL: https://ec.europa.eu/home-affairs/what-we-do/policies/international-affairs/european-neighbourhood-policy_en (дата обращения 25.11.2020).

в Южной Осетии⁹, являются членами СНГ (Украина – особый случай, поскольку в настоящее время не числится в СНГ де-юре, но де-факто соблюдает условия ряда соглашений этого объединения); Армения и Беларусь входят в ЕАЭС, а Беларусь образует вместе с Россией Союзное государство. Парадоксальность ситуации, при которой Армения и Беларусь стали активными участниками проекта ВП, состоит также и в том, что официальный Брюссель, фактически исключив Россию из ЕПС, стал стимулировать участников ВП проводить курс на дистанцирование от России.

Во многом не укладываются в цели СНГ и запущенных в его рамках интеграционных проектов (особенно ЕАЭС) и официально декларируемые приоритеты ВП. Среди них – экономическая интеграция и конвергенция с отраслевой экономической политикой ЕС, «энергетическая безопасность», предусматривающая на практике разрыв участниками ВП энергетических контактов с Россией и пр.

Цели ВП – политическая ассоциация и экономическая интеграция между ЕС и его восточными партнерами – подразумевают в том числе заключение договоров об ассоциации с ЕС и соглашений об углубленной и всеобъемлющей ЗСТ. Такие договоры и соглашения подписали с ЕС Армения, Грузия, Молдова и Украина. Безвизовый режим с ЕС действует для граждан Грузии, Молдовы, Украины. Подобный формат требует приведения участниками ВП их законодательств в соответствие с нормами ЕС в области инвестиций, внешнеторгового и антимонопольного регулирования с учетом возможных изменений законодательства ЕС¹⁰.

Таким образом, опираясь на заключенные с участниками ВП соглашения, ЕС стимулирует в регионе Южного Кавказа и европейской части постсоветского пространства экономические процессы, конечной целью которых должна стать евроинтеграция постсоветских республик. Однако в Евросоюзе нет ни одного государства, которое предлагало бы дополнить ВП перспективой членства его участников в ЕС. При этом роль стран ВП во внешнеэкономических связях ЕС на сегодняшний день невелика. Все участники (за исключением Азербайджана, являющегося достаточно крупным экспортером энергоресурсов) остаются по большей части реципиентами экономической помощи ЕС и поставщиками в Европу дешевой (в основном низкоквалифицированной) рабочей силы.

Россия – ЕС: непростое партнерство

Официальные отношения между РФ и Евросоюзом были установлены в декабре 1991 г. сразу же после распада Советского Союза. Вступившее в силу 1 декабря 1997 г. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве (СПС) между Россией и Евросоюзом, заключенное на 10 лет, но с начала 2000-х гг. ежегодно пересматривавшееся, значительно облегчило доступ российских товаров и услуг на рынок ЕС путем «гармонизации и упрощения таможенных процедур»¹¹, включения РФ в систему тарифных преференций ЕС¹². В Совместном заявлении о расширении Евросоюза и отношениях Россия – ЕС зафиксировано снижение

⁹ Малышева Д. Кавказский узел мировой политики // Свободная мысль. 2008. № 8. С. 19–30.

¹⁰ Винокуров Е., Кулик С., Спартак А., Юргенс И. Тупик борьбы интеграций в Европе (аналитический доклад) // Вопросы экономики. 2014. № 8. С. 4–25.

¹¹ Соглашение о партнерстве и сотрудничестве 1997. Ст. 78(2).

¹² См. подробнее: Невская А.А. Корпоративные связи России и Европейского союза. М.: ИМЭМО РАН, 2017. С. 27–28, 44.

тарифов в отношении импортируемых товаров из РФ в новые страны-члены ЕС в среднем с 9% до около 4%, что ведет к улучшению условий торговли¹³.

ЕС остается важнейшим торгово-экономическим партнером России. Особую заинтересованность страны-члены проявляют к импорту энергетических и сырьевых (газ, нефть, уголь и пр.) товаров из РФ и ряда других стран СНГ. Об этом свидетельствовал запущенный в 2000 г. Энергетический диалог ЕС – Россия. В ЕС именно российские сырьевые ресурсы определяли экспортный потенциал России. Промышленность является основным потребителем энергии, цена на которую влияет на конкурентоспособность отрасли и экономики ЕС в целом. В XXI в. структура российского экспорта в ЕС практически не менялась: ее основу составляли минерально-сырьевые, сельскохозяйственные товары, продовольствие, драгоценные камни, металлы и изделия из них. В то же время товарные поставки из ЕС в РФ более диверсифицированы, включающими конкурентоспособную продукцию обрабатывающей промышленности – машины, оборудование, транспортные средства и пр.¹⁴

По мнению некоторых российских экспертов, сотрудничество РФ с европейскими компаниями в автомобильной, авиакосмической, пищевой промышленности, а также в металлургии, в области разработки электронных средств связи и др., не повлияло на принятую в отношении РФ стратегическую линию. Страны ЕС открывали рынки для российского сырьевого экспорта, в то время как меры по модернизации экономики РФ, попытки развивать сотрудничество не только в сфере поставок сырья, зачастую наталкивались на целенаправленные ограничения. В их числе, например, заблокированные в ЕС попытки российских компаний войти в капитал немецкого производителя автомобилей *Opel* и европейского аэрокосмического концерна *Airbus*¹⁵.

Неудивительно, что в торгово-экономическом сотрудничестве РФ–ЕС стали накапливаться проблемы, осложнившие его развитие. Так, начавшиеся в 2008 г. переговоры по новому СПС прекратились в 2010 г. из-за отсутствия прогресса в торговой и инвестиционной частях, а с началом кризиса вокруг Украины отдельные части СПС и вовсе перестали применяться.

Неприемлемым для бюрократии ЕС оказалось и образование в 2015 г. ЕАЭС, в котором лидирующая роль принадлежит России. Такая стратегия Евросоюза, идущая вразрез с экономическими интересами обеих сторон, подрывает намерения ЕАЭС углубить взаимодействие с ЕС на уровне интеграционных структур. По справедливому замечанию российского ученого Н. Межевича, «при всей актуальности дискуссий на тему перспектив сотрудничества Европейского и Евразийского союзов совершенно ясно, что после Украины диалог на прежней основе будет невозможен еще очень долгое время. Дефицит доверия принял угрожающие размеры»¹⁶.

Конфронтационный характер приобрели и отношения в сфере энергетики, то есть там, где у ЕС имеются реальные хозяйственные интересы. Из введенных

¹³ Совместное заявление о расширении ЕС и отношениях Россия – ЕС. 27.04.2004. С. 1.

¹⁴ Erokhin V., Ivolska A., Lescheva M. Issues of Trade Integration between EU, CIS and Russia: Influences of Multilateral Trade in Agricultural Commodities // *Studia Mundi - Economica*. 2014. Vol. 1. № 1. P. 23.

¹⁵ Винокуров Е., Кулик С., Спартак А., Юргенс И. Указ. соч.

¹⁶ Межевич Н. «Интеграция интеграций»: стоит ли искать черную кошку в темной комнате? // РСМД. 15.09.2015. URL: <https://russiancouncil.ru/analytics-and-comments/analytics/integratsiya-integratsiy-stoit-li-iskat-chyernuyu-koshku-v-t/> (дата обращения 14.11.2020).

ЕС секторальных санкций выделим относящиеся к топливно-энергетическому комплексу¹⁷. Торгово-экономическое взаимодействие все чаще подменяется политикой и действиями в пользу интересов глобальных (неевропейских) игроков, в первую очередь США с их сланцевым газом. В инструмент давления на Россию превратился Третий энергетический пакет, который ЕС формально принимал с целью обеспечения энергетической безопасности экономик европейских стран, соблюдения правил конкуренции, на деле блокируя участие российских компаний в международных энергетических проектах. В таком же ключе ЕС продолжает проводить деконструктивную линию в отношении газопровода «Северный поток – 2», прокладке и запуску которого США и ряд их восточноевропейских союзников (в частности, Польша) продолжают противодействовать.

Дипломатические отношения между ЕС и Россией переживают худший период за их историю, серьезно тормозя и торгово-экономическое взаимодействие. Складывающаяся неблагоприятная международная политико-экономическая конъюнктура вынуждает российское руководство если не отказываться полностью от традиционно европоцентричного подхода в экономике, то, по крайней мере, пытаться трансформировать его.

Во-первых, правительство РФ после введения западных санкций приняло ряд ответных мер в отношении европейского бизнеса. С января 2017 г. введены ограничения на доступ иностранных компаний к закупкам российских государственных торговых предприятий; закрыт доступ для радиоэлектроники, мебели. Запрет на экспорт шкур, кожевенного сырья, круглой древесины, изменения в налоговом регулировании создали определенные трудности для европейских производителей. Из-под действия льготных ставок акцизов на вина с защищенным географическим указанием и с защищенным наименованием места происхождения была выведена часть винной европейской продукции. Определенный ущерб производителям ЕС на первоначальном этапе нанесло продовольственное эмбарго РФ. Впоследствии продовольственный экспорт стран ЕС был переориентирован на рынки США, Республики Корея, Египта. Россия, в свою очередь, приступила к реализации политики импортозамещения¹⁸.

Во-вторых, Москва вернулась к реализации концепции «разворота на Восток», озвученной еще в 2012 г., но активно с тех пор не продвигавшейся. В ее рамках Россия начала частично переориентировать свои газовые маршруты с европейского направления на восточное, в Китай. В 2014 г. между «Газпромом» и государственной Китайской национальной нефтегазовой корпорацией (CNPC) был заключен 30-летний контракт на поставку газа¹⁹, а в 2019 г. был запущен магистральный газопровод «Сила Сибири». Этот проект и проектируемая «Сила Сибири–2» (через Монголию) призваны продолжить курс на сокращение зависимости газовой отрасли РФ от европейского экспортного рынка²⁰.

На фоне понижения после 2014 г. уровня взаимодействия России с ЕС, похоже, теряет свою привлекательность и проект БЕП. Более перспективным

¹⁷ См.: Оптимизация инвестиционных связей современной России. Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2016. С. 28, 35–38.

¹⁸ Исаченко Т.М., Медведкова И.А. Россия – ЕС: торговое регулирование как основа перспектив двустороннего сотрудничества // Современная Европа. 2019. № 3. С. 97.

¹⁹ Газпром и CNPC подписали контракт о поставках газа в Китай // РБК. 21.05.2014. URL: <https://www.rbc.ru/economics/21/05/2014/57041d169a794761c0ce9fa5> (дата обращения 15.11.2020).

²⁰ Малышева Д. Российская стратегия «Поворот на Восток» // Запад – Восток – Россия 2019. Ежегодник. М.: ИМЭМО РАН, 2020. С. 43–47.

видится в России проект Большой Евразии, в рамках которого предполагается начать сопряжение потенциалов таких интеграционных форматов, как ЕАЭС, китайская инициатива «Один пояс, один путь», ШОС, АСЕАН. Стратегия «разворота на Восток» предполагает использовать высокие темпы роста экономик азиатских стран, чтобы содействовать собственному экономическому развитию, особенно в восточной части страны. «Разворот на Восток» не означает отказа России от сотрудничества с ЕС. Несмотря на то, что доля, в частности, стран АТЭС во внешнеторговом обороте России за 2010–2019 гг. возросла с 23,2 до 31,8%, а доля ЕС сократилась с 49,2 до 41,7%²¹, Евросоюз сохраняет свое значение ведущего торгово-экономического партнера РФ, и в среднесрочной перспективе это положение, вероятно, сохранится.

Сама по себе конкурентоспособность России и других стран СНГ все чаще ставится в зависимость от развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве, где страны приходят к осознанию того, что уровень их конкурентоспособности повышается за счет объединения. В этом плане возрастает привлекательность ЕАЭС, где Россия является ключевым участником. Хотя ЕС в последнее время несколько притормозил сотрудничество с Россией и постсоветскими странами, проблематика взаимодействия не снята с повестки дня Евросоюза. На постсоветском пространстве ЕС работает по трем направлениям: европейскому, кавказскому и центральноазиатскому.

Специфика экономических связей ЕС с Беларусью, Молдовой и Украиной

Три страны европейской части СНГ (Беларусь, Молдова и Украина, которую к СНГ можно относить лишь условно) находятся в сфере приоритетного внимания Евросоюза, а сами эти республики прилагают значительные усилия к тому, чтобы привести свои экономические системы в соответствие с европейскими стандартами, стать для ЕС выгодными торгово-экономическими партнерами.

В *Беларуси* интерес к экономическому сотрудничеству с ЕС обусловлен стремлением диверсифицировать внешнеэкономические связи²² и избежать излишней, с точки зрения ее руководства, зависимости от российского капитала и рынка сбыта (так, на долю России в 2019 г. пришлось 41,2% белорусского экспорта и 55,9% импорта²³).

Политические разногласия ЕС с властями Беларуси по общественно-политическим вопросам (права человека, построение гражданского общества, экология и пр.) не мешали сторонам развивать достаточно тесные экономические связи. В 1995 г. ЕС подписал с Беларусью Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, однако его ратификация была ЕС приостановлена в одностороннем порядке по политическим причинам. Дополнительно против Беларуси был введен ряд ограничительных мер, страну исключили из программ сотрудничества. ЕК заморозила и политические контакты. Тем не менее в 2007–2013 гг. Беларуси в рамках реализации нового подхода ЕС к соседним странам – Европейского инструмента соседства и партнерства (ЕИСП) – было выделено

²¹ Итоги внешнеэкономической деятельности Российской Федерации в 2019 году. Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: <https://economy.gov.ru/material/file/66eec1250c653fc9abd0419604f44bbd/VED.pdf> (дата обращения 14.11.2020).

²² См.: Промышленная политика. Под ред. А.С. Булатова. М.: КНОРУС, 2020. С. 465–469.

²³ МИД Республики Беларусь. Беларусь и сотрудничество с Россией в экономической сфере. URL: <https://www.mfa.gov.by/bilateral/russia/regions/economy/> (дата обращения 14.11.2020).

71,6 млн евро на программы и проекты в сфере энергоэффективности, экологии, стандартизации, медицины и регионального развития²⁴.

Участие Беларуси в развернувшихся в СНГ интеграционных процессах, возрастание ее значимости как одной из основательниц ЕАЭС привлекли к стране еще большее внимание официального Брюсселя. Дополнительным бонусом в пользу Беларуси явилась ее позиция в отношении кризиса вокруг Украины и воссоединения России с Крымом: по этим знаковым для России проблемам она фактически солидаризировалась с ЕС, что и было там соответствующим образом оценено. Евросоюз ускорил нормализацию отношений с Беларусью, несколько смягчил негативную риторику в адрес официального Минска, а главное, постарался углубить экономическое взаимодействие, облегчив условия доступа белорусских товаров (прежде всего сельхозпродукции) на свой рынок.

Так, по итогам первого полугодия 2019 г. Беларусь увеличила на 22% к аналогичному уровню предыдущего года экспорт своей сельскохозяйственной продукции и продуктов питания в страны Евросоюза. На первое место по объемам сельхозпоставок из Беларуси вышла Литва, на второе – Польша, на третье – Германия. В Беларуси планируют разработать программу стандартного соответствия требованиям ЕС, чтобы белорусское мясо птицы получило доступ на европейский рынок, а также добиться получения права транзита этого мяса через территорию ЕС в порты для дальнейшего экспорта. Кроме того, между сторонами ведутся переговоры об открытии поставок белорусской говядины²⁵.

Вместе с тем дальнейшее взаимодействие Беларуси с ЕС может оказаться под вопросом, если учесть реакцию ЕС на результаты президентских выборов в этой стране 9 августа 2020 г. Вслед за Литвой Европарламент (574 голосами «за», 37 – «против» и 87 «воздержавшимися») принял 17 сентября 2020 г. резолюцию, отвергающую официальные результаты выборов²⁶. Несмотря на то, что резолюции ЕП носят рекомендательный характер даже для институтов ЕС, данный документ можно считать «черной меткой» белорусскому лидеру от ЕС. В связи с этим альтернативой недавнему приоритету руководства Беларуси – курсу на евроинтеграцию в рамках ВП – может стать проведение политики, нацеленной на ускорение развития Союзного государства, более активное подключение страны к интеграционным процессам в ЕАЭС.

Если Беларусь с точки зрения развития внешнеэкономических связей ориентирована на Россию, то *Молдова*, напротив – на страны ЕС (на них в 2019 г. пришлось 67% молдавского экспорта и почти половина импорта²⁷). С 1 сентября 2014 г. отменены таможенные пошлины на значительную часть экспорта страны в ЕС (около 90% объема поставок). В рамках механизма Генеральной системы преференций (ГСП) Молдова получила от ЕС ряд торговых льгот, но преобладающая часть ее экспорта (в частности, наиболее значимая часть

²⁴ ЕС и ЕАЭС. Особенности экономических отношений // ТАСС. 11.05.2016. URL: <https://tass.ru/info/3337239> (дата обращения 14.11.2020).

²⁵ Тяжелова В., Шарапова-Антонова К. ЕС – Беларусь, март-август 2019 г. // Европейский союз: факты и комментарии. М.: ИЕ РАН, 2019. № 97. С. 86.

²⁶ EU votes in favour of sanctions on Belarus' Lukashenko. URL: <https://www.euronews.com/2020/09/16/eu-needs-new-powers-to-sanction-countries-like-belarus-says-von-der-leyen> (дата обращения 14.11.2020).

²⁷ Statistica Moldovei. External trade by groups of countries, 1997–2019. URL: https://statbank.statistica.md/PxWeb/pxweb/en/40%20Statistica%20economica/40%20Statistica%20economica__21%20EXT__EXT010__serii%20anuale/EXT010100.px/?rxid=b2ff27d7-0b96-43c9-934b-42e1a2a9a774 (дата обращения 14.11.2020).

внешнеторгового оборота – продукция сельского хозяйства, текстиль, металлы и др.) не подпала под льготный режим²⁸.

Еще в 2014 г. Молдова подписала с ЕС Соглашение об ассоциации, а в 2016 г. вступило в силу Соглашение о зоне углубленной и всеобъемлющей свободной торговли (ЗУВСТ). В нем предусмотрены льготные торговые отношения, основанные на взаимовыгодном режиме с взаимным предоставлением более широкого доступа к своим рынкам по сравнению с другими торговыми партнерами; сближение национальных правил с нормами и стандартами ЕС в области торговли, в том числе экологических, санитарных и фитосанитарных правил, прав на интеллектуальную собственность и др. Несмотря на полученные преференции, Молдове не удалось серьезно нарастить экспорт своей сельскохозяйственной продукции в страны ЕС. С 1 сентября 2014 г. по август 2016 г. экспорт этой продукции в страны ЕС сократился на 41 млн долл. и возрос импорт в Молдову европейских агропродовольственных товаров, которые страна сама способна производить качественно и в больших количествах. Из положительных последствий преференций отметим восходящую динамику молдавского экспорта по таким товарным группам и позициям, как семена подсолнечника, виноград, крупы, эфирные масла, обувь, ковры, изделия из стекла и постельные принадлежности²⁹.

Переориентация молдавских товаропроизводителей на рынки Европы обернулась существенными убытками, поскольку был потерян российский рынок, на который в 2012 г. приходилось 30% всего молдавского экспорта. В 2014–2015 гг., ввиду не востребоваемости в Европе молдавской винодельческой продукции, в стране закрылось каждое десятое хозяйство отрасли³⁰.

Несмотря на то, что в 2019 г. дисбаланс в экспорте/импорте Молдовы начал по ряду показателей выравниваться, темпы роста экономики оказались недостаточными для подъема реального уровня жизни населения. Вследствие ограниченных возможностей трудоустройства граждане вынуждены искать работу в соседней Румынии, а также в Польше, ряде других стран ЕС. По оценкам, четверть населения Молдовы легально или нелегально трудится в странах ЕС³¹.

Украина, превратившаяся в одну из самых проблемных экономик постсоветского пространства, ставит главной задачей своей внешней политики стать партнером ЕС, а впоследствии и его полноценным членом. Для достижения этой цели и чтобы занять выгодные конкурентные позиции на рынке стран Евросоюза, разработана концепция «имплементации системы стандартов ЕС в экономику Украины». Внимание сосредоточено на агропромышленной сфере, считающейся достаточно перспективной. Украинские исследователи об агропромышленном комплексе страны пишут: имеется «достаточно предпосылок для успешного вхождения в евроинтеграционное пространство: значительный природно-ресурсный, научно-образовательный и экспортный потенциал, весомый

²⁸ Политика Евросоюза в отношении стран постсоветского пространства... С. 28.

²⁹ Тяжелова В., Шарапова-Антонова К. ЕС – Молдова // Европейский союз: факты и комментарии. М.: ИЕ РАН, 2018. № 92. С. 87, 88.

³⁰ Носович А.А., Ильяшевич А.Г. 33 наивных вопроса о «Восточном партнерстве». М.: ИД «Комсомольская правда», 2020. С. 70.

³¹ Тяжелова В., Шарапова-Антонова К. Указ. соч. С. 92.

человеческий капитал, многовековые традиции ведения сельского хозяйства, постепенно растущая инвестиционная привлекательность»³².

Другие ученые обращают внимание на рост спроса европейских потребителей на отдельные виды украинской агропродукции (мясо, пищевые субпродукты, плоды, орехи, молоко, молочные продукты, яйца птицы, мед, готовые продукты из зерна), удельный вес которой в 2016–2017 гг. увеличился, при том что основной проблемой в торговле Украины агропродовольственной продукцией со странами ЕС остается низкая конкурентоспособность основной массы готовой пищевой продукции. Реализации потенциала украинского экспорта способствует Соглашение об ассоциации между Украиной и Евросоюзом, в котором предусмотрено постепенное создание ЗСТ со снижением или отменой ввозных пошлин на товары стран-участниц. Положительным для Украины является и то, что право экспорта в страны ЕС обрели уже более 110 украинских предприятий, занимающихся производством пищевых товаров, в частности, мяса птицы, рыбы, меда, яиц и продуктов из них, молока и молочных изделий³³.

В ряде европейских стран остро ощущается нехватка рабочей силы для выполнения разного рода неквалифицированных работ (уборка мусора, дворов, сбор урожая, простые операции на производственных линиях, уход за больными и престарелыми и пр.) – то есть там, где много лет востребованы выходцы из Украины. С точки зрения повышения национальной конкурентоспособности, благодаря использованию украинской рабочей силы, наибольших успехов достигла Польша, являющаяся главным реципиентом мигрантов из Украины. По мнению экспертов, приток мигрантов стал одним из ключевых факторов высоких темпов роста экономики Польши во второй половине 2010-х гг.³⁴

Кратковременный отток работников из этой страны наблюдался в первые месяцы пандемии COVID-19: весной 2020 г. здесь работало на 400 тыс. меньше украинцев, чем годом ранее. Однако баланс постепенно восстанавливается. Польша готова договариваться с официальным Киевом об упрощении процедур пересечения границы и получения рабочих виз. По данным погранслужбы Польши, в апреле 2020 г. в эту страну прибыли менее 34 тыс. граждан Украины, а в мае – уже 94 тыс. Спрос на гастарбайтеров с Востока особенно вырос (более чем на 20%) в сфере логистики и агропродовольственной отрасли; в то же время спрос в ресторанной и гостиничной индустрии, сильно пострадавшей от пандемии, сократился до минимума. При этом присутствие в Польше, Эстонии и других странах ЕС украинских трудовых мигрантов чревато конфликтами, поскольку часть их, стремящихся остаться в местах трудоустройства на постоянное жительство, «не желают отказываться от своего языка, обычаев, традиций и стереотипов»³⁵.

В Эстонии, например, где трудовые мигранты из Украины вносят весомый вклад в экономическое развитие, растет недовольство местных жителей тем, что украинцы создают конкуренцию эстонцам, снижая расценки на рынке труда и

³² Андреева Н., Зінковська Д. Імплементация норм і стандартів ЄС в агропромислову сферу України в контексті підвищення її міжнародної конкурентоспроможності // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. 2016, № 3 (235). С. 13.

³³ Лупенко Ю. Евроинтеграционные направления развития аграрного сектора экономики Украины // Аграрная экономика. 2019. № 5 (288). С. 61, 59, 62.

³⁴ Носович А.А., Ильяшевич А.Г. Указ. соч. С. 120.

³⁵ Веретенников В. Добровольные каторжане: украинцы готовы ехать в Польшу, несмотря на унижения // Известия. 30.06.2020.

занимая их рабочие места. Против притока мигрантов с Востока выступают и эстонские националисты. Так, в сентябре 2019 г. по настоянию лидера Консервативной народной партии М. Хельме правительство Эстонии прекратило выдачу бесплатных долгосрочных виз украинцам, а в 2020 г., сославшись на пандемию коронавируса, ввело новые ограничения, закрыв границы для мигрантов³⁶.

Европейские экономические интересы на Южном Кавказе и в Центральной Азии

На Южном Кавказе экономическим приоритетом для ЕС остается *Азербайджан*, что связано со стабильной заинтересованностью европейских стран в азербайджанских энергоресурсах: страна на 5% обеспечивает потребности ЕС в газе³⁷. Двусторонние отношения ЕС и Азербайджана базируются на вступившем в силу в 1999 г. СПС между Евросоюзом и Азербайджаном. В феврале 2017 г. стороны провели переговоры об изменении формата Соглашения, однако Азербайджан потребовал внести в политическую преамбулу договора положение о сохранении территориальной целостности Азербайджана, на что не соглашается Брюссель. В сентябре 2018 г. двусторонний диалог увенчался решением о создании Совета сотрудничества ЕС – Азербайджан, который и будет заниматься продвижением процесса взаимовыгодного партнерства. В рамках Совета ЕС продолжится доработка нового рамочного документа, который должен заменить прежние СПС.

Соседняя *Армения* остается важным реципиентом экономической помощи и инвестиций, предоставляемых ЕС. С точки зрения торговых связей, важность Армении для Евросоюза обусловлена осуществляемыми ею поставками металлов и бриллиантов³⁸ (в меньшей степени – экспортом других видов продукции горнодобывающей промышленности и продовольственных товаров). В 2013 г. был подписан Меморандум о взаимопонимании для создания единого механизма поддержки, который предусматривал предоставление Армении от 140 млн до 170 млн евро в 2014–2017 гг.³⁹ В декабре 2015 г. ЕС начал переговоры с Арменией о новом юридически обязывающем и всеобъемлющем рамочном соглашении, которое должно было заменить документ, действовавший с середины 1990-х гг., а 24 ноября 2018 г. на саммите Восточного партнерства Армения подписала с ЕС Соглашение о всеобъемлющем и расширенном партнерстве.

Не входящая в СНГ *Грузия* приоритетом своей политики сделала евроатлантический выбор. Экономическая интеграция Грузии с ЕС осуществляется в значительной степени по политическим причинам, что выразилось в подписании Грузией летом 2014 г. Соглашения об ассоциации с ЕС. Хотя формально подразумевается свободная торговля между двумя сторонами, Евросоюз располагает рядом преимуществ. Например, объемы поставок

³⁶ Карамзин И. Битва за урожай: почему экономика Эстонии рухнет без украинцев // Известия. 07.07.2020.

³⁷ EU–Azerbaijan Relations. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/countries/azerbaijan_en (дата обращения 14.11.2020).

³⁸ EU–Armenia Relations. URL: https://ec.europa.eu/neighbourhood-enlargement/neighbourhood/countries/armenia_en (дата обращения 14.11.2020).

³⁹ ЕС и ЕАЭС. Особенности экономических отношений // ТАСС. 11.05.2016. URL: <https://tass.ru/info/3337239> (дата обращения 14.11.2020).

грузинской сельхозпродукции квотированы, а пересмотр квот в направлении их увеличения требует прохождения дополнительных процедур⁴⁰.

В последнее время экономическая политика грузинского правительства все чаще подвергается критике внутри страны. Отмечается, что такие факторы, как ассоциация с ЕС, введение безвизового режима передвижения, стимулировавшего отток из Грузии значительной части трудоспособного населения, и высокая зависимость республики от импорта превратили Грузию «в страну чернорабочих, официантов, уборщиц и гостиниц, построенных в надежде на туристов и в конечном счете ставших для всех лишней обузой»⁴¹.

Для стран *Центральной Азии* стратегия ЕС нацелена преимущественно на развитие сотрудничества в сфере энергетики, на прокладку через эти страны транспортных коридоров, часть которых сможет в будущем сопрягаться с китайскими. Примечательно, что ведущие европейские страны – Великобритания, Германия, Франция и Италия – присоединились в марте 2015 г. к АБИИ, созданному Китаем для поддержки инициативы «Один пояс, один путь»⁴².

Поскольку Евросоюз ставит своей основной задачей в СНГ диверсифицировать каналы поставок углеводородов на европейские рынки, он всемерно поощряет проекты, направленные на прокладку новых маршрутов, по которым осуществлялась бы прокачка нефти и газа из Азербайджана, Казахстана, Туркменистана, Узбекистана и что позволило бы сократить зависимость от России как поставщика сырья. Проблема, однако, заключена в том, что трубопроводы, альтернативные российским, на полную мощность заполнить сырьем не удастся, да и материальные издержки, обусловленные в основном политикой поставок углеводородов в обход России, оказываются неподъемными для европейского потребителя, что косвенно отрицательно сказывается на конкурентоспособности ЕС. Задуманный с явной геополитической целью проект «Набукко» был по экономическим причинам отменен. В настоящее время Евросоюз большие надежды связывает с подключением к уже функционирующим Трансанатолийскому и Трансадриатическому газопроводам Транскаспийского, который планируется заполнять в основном туркменским газом. Имеются и планы расширения Южно-Кавказского газопровода Баку – Тбилиси – Эрзурум.

Принятый в 2007 г. по инициативе Германии программный документ «ЕС и Центральная Азия: стратегия для нового партнерства» был скорректирован в 2017 г. в направлении усиления взаимодействия ЕС с центральноазиатскими странами в области безопасности и энергетики. Начатая в том же году процедура адаптации центральноазиатской стратегии к доктринальному документу Евросоюза «Глобальная стратегия ЕС» завершилась в 2019 г. принятием нового программного документа «Европейский союз и Центральная Азия: новые возможности для более крепкого партнерства»⁴³. Он, впрочем, мало чем отличается от предыдущей стратегии. Внимание государств региона концентрируется на углублении сотрудничества с ЕС в сфере проведения

⁴⁰ Дегтев А.С., Маргоев А.Р., Токарев А.А. Экономика Грузии в пространстве противоречий региональных держав // Вестник МГИМО-Университета. 2016. № 2 (47). С. 233.

⁴¹ Жвания Д. Страна на грани голода, а следующей пандемией станет растущий дефицит продовольствия // Грузия и мир. 16.04.2020. URL: <http://geworld.ge/ru/страна-на-границе-голода-а-следующей-пандемией-станет-растущий-дефицит-продовольствия> (дата обращения 14.11.2020).

⁴² Фарделла Э., Проди Дж. «Один пояс, один путь» и его влияние на Европу // Валдайские записки. 2018. № 82. С. 5.

⁴³ The EU and Central Asia: New Opportunities for a Stronger Partnership. Joint Communication to the European Parliament and the Council. Brussels: European Commission. 15.5.2019.

реформ, экономических преобразований, интеграции в глобальную торговую систему. Руководствуясь целью расширить участие гражданского общества центральноазиатских стран в принятии решений, Евросоюз намерен усилить публичную дипломатию, под которой понимается проведение информационных кампаний посредством социальных сетей, СМИ, с использованием других инструментов⁴⁴. В конечном итоге стратегия ЕС в отношении данного региона направлена на продолжение конкуренции – как с Россией, так и с Китаем.

ЕС стимулирует в странах СНГ экономические процессы, конечной целью которых должна стать евроинтеграция республик региона. В экономических связях Евросоюза с постсоветскими республиками проблемы конкурентоспособности отходят на задний план. Со стороны ЕС над экономическими довлеют политические цели – выведение ряда стратегически важных, с точки зрения Брюсселя, постсоветских республик, даже не граничащих с ЕС, из-под влияния России. На ошибочность и риски проводимой Евросоюзом политики, чреватой негативными последствиями, обратил внимание в связи с позицией ЕС по поводу украинского кризиса латвийский политик Я. Урбанович: «В наши дни раздражение отцов дипломатии ЕС в отношении того, что Россия снова стала слишком сильной и богатой, а уже поэтому опасной для Европы, породило фатальную ошибку: «Восточное партнерство» из первоначального проекта евроинтеграции постсоветского пространства превратилось в площадку попыток политической и экономической изоляции России»⁴⁵.

Серьезным испытанием для взаимодействия ЕС со странами СНГ стала пандемия коронавируса COVID-19. Принятые в странах Евросоюза ограничительные меры, включающие среди прочего закрытие границ, отразились прежде всего на положении трудовых мигрантов из республик бывшего СССР. Для многих из них путь в Европу был временно закрыт. Фактически замороженным оказался безвизовый режим между странами Шенгенской зоны и Украиной.

Крайне негативное воздействие на развитие отношений между СНГ и ЕС оказала инициированная США и поддержанная Евросоюзом санкционная война против России, которая в нарушение многих международно-правовых норм превратилась в инструмент конкурентной борьбы. Такого рода политика ведет к стагнации сотрудничества между Евросоюзом и Россией и рикошетом ударяет по другим странам СНГ, в том числе тем, которые поддерживают с ЕС тесные экономические связи.

⁴⁴Джорбенадзе И. Европе опять понадобилась Центральная Азия // Росбалт. 30.05.2019. URL: <http://www.rosbalt.ru/world/2019/05/30/1783955.html> (дата обращения 14.11.2020).

⁴⁵ Воинственные страхи Восточной Европы // РИА Новости. 03.04.2015. URL: <https://ria.ru/20150403/1056439589.html> (дата обращения 14.11.2020).

Глава 11. Сотрудничество ЕС и Китая в инфраструктурной сфере

Конкурентоспособность ЕС в сфере инфраструктуры необходимо оценивать в двух плоскостях: во-первых, применительно к отдельным отраслям экономики, действующим в них предприятиям и организациям, во-вторых, как к фактору, определяющему условия функционирования производства, обращения товаров и жизнедеятельности людей.

В круг участников, имеющих непосредственное отношение к сфере инфраструктуры, можно включить инвесторов, операторов, производителей оборудования, подрядные и сервисные компании. Крупным проектам в этой сфере присущи такие особенности, как значительный размер изначальных вложений, долгий срок окупаемости и необходимость постоянных затрат на эксплуатацию и техническое обслуживание. Для оценки рентабельности инфраструктурных проектов и их положительного эффекта для социально-экономического развития необходимо учитывать их соответствие интересам страны, развитие сопутствующей логистической инфраструктуры и промышленных объектов, стабильность и предсказуемость нормативно-правовой базы, источников и условий финансирования, вовлеченность национальных компаний и местных специалистов в реализацию данных проектов.

В международном контексте конкурентоспособность в сфере инфраструктуры можно опять же рассматривать как с точки зрения позиций национальных компаний на внешних рынках, так и в плане эффективности участия иностранных акторов в решении поставленных задач на своей собственной территории.

В отдельных отраслях, связанных с инфраструктурным строительством и производством соответствующего оборудования, экономическая эффективность обеспечивается только при достижении определенного масштаба. В связи с этим возможность расширения рынков сбыта или географии деятельности становится одним из решающих факторов. Компании могут делать ставку на ценовые характеристики, высокие стандарты качества, опыт при реализации подобных проектов и исключительные компетенции, содействие и поддержку со стороны государства, например, посредством предоставления связанного финансирования.

Что касается иностранного участия в национальных инфраструктурных проектах, то оно может придать дополнительный импульс развитию за счет создания здоровой конкуренции, восполнения нехватки финансовых ресурсов, привлечения новейших технологий и заимствования передовых практик управления.

В некоторых случаях сложно вынести однозначное решение о допустимости иностранного участия, например, если затрагиваются такие острые вопросы, как национальная безопасность, государственные стратегические и геополитические интересы, контроль над важнейшими объектами инфраструктуры. Это может привести к чрезмерной политизации вопроса и предоставить сторонним акторам возможность продвижения собственных интересов, оказания влияния на принимаемые решения за счет манипулирования общественным мнением и давления на политические элиты и экспертное сообщество.

Специфика китайских инфраструктурных проектов за рубежом

Инфраструктурные проекты, реализуемые китайскими компаниями за рубежом, имеют ряд особенностей.

Во-первых, это всесторонность и всеохватность в отношении как географии и сфер инвестирования, так и субъектов инвестиционной деятельности, масштаба и уровня сложности реализуемых ими проектов.

Участие Китая в инфраструктурных проектах за рубежом началось еще с середины прошлого века, однако по-настоящему глобальным явлением оно стало лишь с конца XX – начала XXI вв. С этого времени зарубежная экспансия китайских компаний резко набирает обороты благодаря приобретенным компетенциям по реализации аналогичных проектов в Китае, дипломатической и финансовой поддержке со стороны государства сначала в рамках стратегии «выхода вовне», а впоследствии и в рамках инициативы «Один пояс, один путь», а также вследствие необходимости поиска новых рынков сбыта товаров и услуг в условиях перенасыщения внутреннего рынка и возрастающей конкуренции.

Участие Китая в инфраструктурных проектах стран ЕС происходило в различных формах. Среди них можно назвать:

- расширение пакета активов институциональных инвесторов (приобретение китайским суверенным фондом *China Investment Corporation* 10% акций *Heathrow Airport Holdings* и 8,68% акций *Thames Water*);
- горизонтальные инвестиции (приобретение государственной компанией *State Grid* 24% акций независимого системного оператора Греции *ADMIE*);
- инвестиции в смежные отрасли (приобретение китайским конгломератом *HNA Group* 82,5% акций аэропорта Франкфурт-Хан);
- подрядные проекты по строительству инфраструктуры (китайские телекоммуникационные компании *Huawei* и *ZTE*; *China Tiejiuju Engineering & Construction Kft.* и *China Railway Electrification Engineering Group Kft.* в составе китайско-венгерского консорциума, выигравшего тендер на строительство венгерского участка железной дороги Белград – Будапешт);
- инвестиции в компанию-оператора объекта транспортной инфраструктуры (инвестиции китайского консорциума *CASIL Europe* в оператора аэропорта Тулуза-Бланьяк в 2014-2019 гг.; долевое участие *China Merchants Port* в нескольких компаниях-операторах терминалов портов ЕС через *Terminal Link*, совместное предприятие с французской транспортной компанией *CMA CGM*);
- открытие научно-исследовательских центров и лабораторий кибербезопасности (китайские телекоммуникационные компании *Huawei*, *ZTE*);
- поставку оборудования (закупка ветряных турбин для строительства ВЭС *Blaken* в Швеции у китайского производителя *Dongfang Electric Corp Ltd.*) и пр.

Во-вторых, это возможность привлечения финансирования со стороны китайских банков и финансовых институтов, что наряду с выгодным соотношением цены и качества, а также наличием необходимых компетенций для реализации масштабных и технически сложных проектов является одним из ключевых конкурентных преимуществ китайских компаний.

В отличие от международных финансовых институтов, которые крайне неохотно идут на сотрудничество со странами с высокими рисками и зачастую выдвигают трудновыполнимые макроэкономические и политические требования, Китай таких требований не выдвигает (кроме признания принципа «одного Китая») и реализует комбинированные схемы снижения рисков невозврата кредитов,

более гибкий подход к учету страновых рисков. Отрицательным фактором можно считать непрозрачность условий сделок.

Китаю удалось разработать альтернативный стандартам ОЭСР эффективный механизм финансирования. Связанный характер кредитов, предполагающий участие китайских подрядчиков и определенную долю материалов и оборудования, закупаемых у поставщиков из КНР, в свою очередь способствует экспансии китайских компаний и товаров на иностранные рынки. Подобная связка китайских финансовых институтов и бизнеса служит эффективным инструментом для продвижения стратегических экономических и политических интересов страны.

При выделении финансирования китайские банки отдают приоритет проектам, идущим в русле государственной стратегии Китая и реализуемым крупными государственными компаниями. Например, одним из условий выкупа китайской государственной компанией *China Three Gorges* 21,35% акций португальской энергетической корпорации *EDP* в 2011 г. было обязательство по предоставлению кредита со стороны китайского банка в размере до 2 млрд евро на срок до 20 лет¹. Аналогичным образом при приобретении 25% португальской энергетической компании *REN* китайской государственной компанией *State Grid International Development* в 2012 г. была достигнута договоренность о привлечении финансирования со стороны *China Development Bank* в размере 1 млрд евро². Также представляется сомнительным, что соглашение о финансировании китайской стороной 85% стоимости проекта строительства железной дороги Белград – Будапешт, достигнутое весной 2020 г., было бы возможно в случае, если бы китайские подрядчики не были привлечены к участию в реализации проекта.

В-третьих, это традиционно тесные связи между китайскими компаниями, в результате которых при равном выборе предпочтение отдается китайским поставщикам и подрядчикам. Кроме того, в ряде случаев китайские проекты по развитию энергетической, транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры за рубежом ориентированы на создание привлекательной среды для будущих китайских инвестиций в промышленные объекты или для оптимизации транспортных маршрутов и переориентации существующих логистических цепочек исходя из интересов Китая.

Например, благодаря инвестициям государственной компании COSCO произошло значительное увеличение грузооборота между Китаем и ЕС через греческий порт Пирей. Подобные намерения были проявлены также в случае фактических и потенциальных инвестиций в авиационную инфраструктуру, включая немецкий аэропорт Франкфурт-Хан, греческий аэропорт имени Элефтериоса Венизелоса и испанский аэропорт Сьюдад-Реаль. Китайские инвесторы неоднократно проявляли интерес к получению контроля над небольшими международными аэропортами в странах ЕС с целью их дальнейшего расширения, модернизации и налаживания прямых грузовых и

¹ EDP and China Three Gorges establish strategic partnership // EDP Renewables. 22.12.2011. URL: <https://www.edpr.com/es/edp-and-china-three-gorges-establish-strategic-partnership> // (дата обращения 03.11.2020).

² REN signs finance contract with China Development Bank // REN. 30.04.2013. URL: https://www.ren.pt/en-GB/media/comunicados/detalhe/ren_signs_finance_contract_with_china_development_bank (дата обращения 03.11.2020).

пассажирских перевозок с Китаем. Однако под влиянием многих факторов повторить успех COSCO в сфере авиаперевозок пока никому не удалось.

В-четвертых, это эволюция моделей сотрудничества с учетом негативного опыта реализации прошлых проектов, тенденция к расширению спектра и масштабов проектов, включая технически более сложные, смещение приоритета на продвижение средне- и высокотехнологичного оборудования китайского производства.

Например, изначально при выходе на европейский рынок компания *Huawei* делала ставку на ценовую конкуренцию в бюджетном сегменте, создав условия для последующего расширения географического охвата своих товаров и услуг и продвижения высокотехнологичных решений.

Отдельный интерес представляет проект по возведению Пелещацкого моста в Хорватии, тендер на строительство которого выиграл китайский консорциум во главе с государственной компанией *Road and Bridge Corporation*. Не секрет, что при проведении тендеров на строительство крупных инфраструктурных объектов, особенно в случае финансирования из фондов ЕС, как это наблюдается в данном примере, предпочтение отдается европейским подрядчикам. Китайские компании также проявляют намного большую заинтересованность в достижении индивидуальных договоренностей, чем к участию на конкурсной основе в публичных тендерах ЕС. Однако этот проект в Хорватии выпадает из общей картины. Заявка китайской компании стала наиболее привлекательной как по цене (разница в цене с ближайшим конкурентом составила порядка 20%), так и по сроку реализации (на полгода быстрее, чем предложили другие компании), причем с соблюдением всех стандартов и норм Хорватии и ЕС, включая экологические нормы. Очевидно, что данный конкретный проект важен для Китая не с коммерческой точки зрения, а со стратегической. Акцент был сделан на имиджевую составляющую – показать свои возможности и конкурентные преимущества в реализации подобных проектов в рамках правовой среды ЕС. Время покажет, будет ли этот пример редким исключением из правил или «первой ласточкой» изменения политики китайских компаний на этом направлении.

Восприятие китайского бизнеса в странах ЕС

За последние несколько лет произошли существенные изменения в инвестиционном климате ЕС, прямо или косвенно затронувшие интересы китайских компаний.

Недовольство ЕС вызывают такие аспекты взаимодействия с Китаем, как дефицит торгово-товарных операций, неравный доступ на рынки сторон, вопрос защиты интеллектуальной собственности, нечестная конкуренция вследствие значительной финансовой и нефинансовой поддержки китайских компаний со стороны государства, вопросы соблюдения прав человека в Китае, особенно в связи с протестами в Гонконге.

Отдельным фактором, повлиявшим на переоценку отношения ЕС к китайским инвестициям в инфраструктуру, стала массовая скупка европейских активов китайскими компаниями в период после мирового финансового и европейского долгового кризисов. Позиция стран ЕС изменилась от нейтрально-

положительной, что было вызвано необходимостью модернизации транспортной инфраструктуры и нехваткой государственных средств, до наступившей³.

Также Брюссель обеспокоен усилением влияния Китая в отдельных странах Южной, Центральной и Восточной Европы, в которых повестка двусторонних отношений с Китаем может вступать в противоречие с позицией большинства стран ЕС, тем самым подрывая единство. Существующее или ожидаемое тесное экономическое сотрудничество с Китаем в ряде случаев может привести к большей лояльности властей этих стран к Китаю в политической сфере.

Наконец, позиция Брюсселя изменилась с началом пандемии коронавируса. Зависимость от внешних поставок, в особенности жизненно необходимого медицинского оборудования в кризисное время, подрывает доверие к базовым принципам международного разделения труда на основе конкурентных преимуществ отдельных регионов. На этом фоне существующие противоречия в двусторонних отношениях могут привести к частичному или кардинальному пересмотру характера взаимоотношений с Китаем.

Серьезную обеспокоенность у стран Запада вызывают следующие аспекты участия Китая в зарубежных инфраструктурных проектах:

1) продвижение Китаем эффективного механизма финансирования инфраструктурных проектов, альтернативного стандартам ОЭСР;

2) предпочтение двустороннего формата взаимодействия при более сильной переговорной позиции Китая, в результате чего тесное сотрудничество в экономической сфере может привести к получению стратегических преимуществ, включая контроль над выгодными активами, а также к вынужденной лояльности во внешней политике;

3) потенциальный риск использования объектов базовой инфраструктуры во враждебных принимающей стране целях;

4) непрозрачные условия сделок с китайскими банками и компаниями, выбор подрядчиков без проведения тендера, что может привести к реализации коррупционных схем и породить сомнения насчет того, в какой степени реализуемый проект отвечает коренным интересам принимающей страны;

5) недостаточное внимание к экологическим аспектам или несоблюдение норм трудового законодательства.

Если говорить о трансформации внутренней политики Китая, то можно привести несколько изменений, вызвавших у стран Запада наиболее резкую реакцию.

В 2015 г. была принята стратегия «Сделано в Китае – 2025»⁴ по развитию десяти высокотехнологичных инновационных отраслей промышленности, включая информационные технологии. С учетом активных усилий и располагаемых ресурсов, направленных на реализацию данной стратегии, Китай имеет все предпосылки оспорить технологическое лидерство стран Запада в приоритетных отраслях в средне- или долгосрочной перспективе.

³ Годеман Ф., Васелье А. Китай у ворот: новый аудит отношений Китая и ЕС. Пер. с фр. М.: Московский центр Карнеги, 2018. URL: <https://carnegie.ru/2018/04/03/ru-pub-75969> (дата обращения 03.11.2020).

⁴ Guowuyuan yinfa “zhongguo zhizao 2025” [Госсовет КНР обнародовал стратегию «Сделано в Китае – 2025»]. 19.05.2015. URL: http://www.gov.cn/xinwen/2015-05/19/content_2864538.htm (дата обращения 03.11.2020).

В 2016 г. были опубликованы «Взгляды на развитие интеграции экономического и военного строительства»⁵ – документ, предусматривавший создание к 2020 г. новой системы интегрированного развития оборонных и гражданских отраслей экономики. Усиление взаимосвязи между китайским бизнесом и военными структурами неизбежно подталкивает другие страны по-новому оценивать риски сотрудничества с такими компаниями, особенно если это касается объектов базовой инфраструктуры.

Также в 2016 г. был принят Закон о кибербезопасности, налагающий обязательства на находящиеся на территории Китая компании «оказывать помощь в работе, связанной с государственной безопасностью»⁶. Именно этот пункт закона вызвал сильную реакцию в зарубежных странах и породил подозрения в использовании Китаем национальных телекоммуникационных компаний для шпионажа.

Переход Китая к более активной внешней политике с глобальными амбициями и претензии на качественно иную роль на международной арене воплотились в инициативе «Один пояс, один путь». Инструментом реализации этой политики можно считать и более агрессивную пропаганду со стороны Китая с использованием инструментов публичной дипломатии, основными «проводниками» которой стали представители новой волны китайских дипломатов («волки-воины»). Например, после распространения коронавируса в Европе в их заявлениях подчеркивались промахи демократических режимов стран Запада в противовес эффективным методам Коммунистической партии Китая по борьбе с вирусом. Это вызвало беспрецедентную волну критики в странах ЕС, несмотря на оказываемую Китаем гуманитарную помощь и даже в некоторых случаях зависимость от поставок лекарственных средств и медицинского оборудования из Китая⁷. Отдельные опасения вызывает агрессивная деятельность китайских спецслужб, отмечаемая соответствующими структурами некоторых стран ЕС.

Ответные меры ЕС в отношении китайского бизнеса

На примере нескольких ключевых мер, принятых ЕС в отношении Китая на уровне объединения и имеющих прямое отношение к сфере инфраструктуры, можно выявить как зоны столкновения интересов двух сторон, так и ряд глубинных противоречий внутри самого ЕС, которые ослабляют его переговорные позиции и мешают эффективному противодействию существующим вызовам.

Первая зона столкновения интересов – торговый спор в связи с экспортом солнечных батарей из Китая. Пакет мер ЕС по энергетике и изменению климата до 2020 г., сформулированный в 2007 г. и принятый в 2009 г., ставил в качестве одной из целей получение 20% энергии из возобновляемых источников. Это придало импульс развитию отрасли и привело к стремительному росту рынка соответствующей продукции. Перепроизводство солнечных панелей в Китае способствовало сокращению цен на продукцию на мировых рынках. Доля китайского оборудования на рынке стран ЕС выросла до 80%, десятки европейских

⁵ Guanyu jingji jianshe he guofang jianshe ronghe fazhan de yijian [Взгляды на развитие интеграции экономического и военного строительства]. 22.07.2016. URL: http://www.chinaxinjiang.cn/index/gdt/201607/t20160722_535603.htm (дата обращения 03.11.2020).

⁶ Zhonghua renmin gongheguo wangluo anquanfa [Закон о кибербезопасности КНР]. 07.11.2016. URL: http://www.cac.gov.cn/2016-11/07/c_1119867116.htm (дата обращения 03.11.2020).

⁷ Подробнее см.: Гемуева К. Huawei в странах ЕС: проблема участия в развитии сетей 5G // Научно-аналитический вестник ИЕ РАН. М., 2020. № 3. С. 75–81.

производителей объявили о своем банкротстве, не выдержав конкуренции. В 2012 г. ассоциация *ProSun*, объединяющая европейских производителей солнечного оборудования, обвинила китайских производителей в занижении цен на свою продукцию. Жалоба была опротестована Ассоциацией за доступную солнечную энергетику (*Association for Applied Solar Energy, AFASE*), объединяющим импортеров и крупных дистрибьюторов, которые выступают за свободный ввоз солнечных панелей в ЕС. В сентябре 2012 г. Еврокомиссия объявила о начале антидемпингового расследования в отношении солнечных панелей китайского производства. В ответ Китай инициировал расследование в отношении европейских экспортеров химических компонентов для производства солнечных батарей, а также обещал ввести повышенные таможенные пошлины на европейские вина и автомобили класса люкс. В июне 2013 г. ЕК постановила, что солнечные панели китайского производства продаются по цене на 88% «ниже справедливой» и одобрила введение «предупредительной» антидемпинговой пошлины в размере 11,8% с последующим повышением до 47,6%⁸. В июле 2013 г. было достигнуто компромиссное решение, предусматривающее введение «минимальной цены» и определенной квоты на импорт солнечных панелей из Китая (7 ГВт при общем объеме рынка ЕС в 15 ГВт на тот момент). Антидемпинговые пошлины должны применяться только при превышении этой квоты или продаже продукции ниже согласованных минимальных цен. В сентябре 2018 г. ограничения в отношении данной продукции из Китая были сняты.

Компромиссное решение Еврокомиссии лишь отчасти отвечало интересам европейских производителей, тем более с учетом использования китайскими компаниями «лазеек» путем открытия производств в других азиатских странах. В то же время оно увеличило капитальные затраты на приобретение оборудования, снизив конкурентоспособность солнечной энергетики. В данном случае ЕС столкнулся со следующими серьезными проблемами: конфликтом интересов производителей оборудования и потребителей; раздробленностью блока, когда страны-участницы отстаивают прежде всего свои интересы, иногда в ущерб стратегическим интересам всего объединения; усилением переговорных позиций Китая, когда вероятность и последствия ответных мер КНР могут стать решающим фактором при принятии решений отдельными странами. Все это затрудняет формулирование и проведение единой линии на уровне объединения, а в долгосрочной перспективе ставит под вопрос позиции ЕС как глобального игрока, способного четко обозначить свои стратегические интересы и эффективно отстаивать их при существующем формате принятия решений.

Второй узел противоречий – механизм проверки иностранных инвестиций. В период после мирового финансового и европейского долгового кризисов в ЕС наблюдалась массовая скупка ценных активов, в том числе в сфере базовой инфраструктуры и высоких технологий, прежде всего китайскими и американскими компаниями. Страны ЕС впервые столкнулись с острой нехваткой полномочий по контролю и вмешательству в сделки с иностранными инвесторами. В феврале 2017 г. представители Франции, Германии и Италии призвали ввести более жесткий контроль над приобретениями инвесторов из стран, не входящих в ЕС, и включением экономических критериев при оценке ПИИ с точки зрения угрозы безопасности и общественного порядка. На основании этого допускалось

⁸ Memo: EU imposes provisional anti-dumping duties on Chinese solar panels. Brussels: European Commission, 2013. P. 1. URL: https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/MEMO_13_497 (дата обращения 03.11.2020).

вмешательство со стороны государства. В сентябре 2017 г. Еврокомиссия выдвинула предложение о создании на уровне ЕС механизма проверки ПИИ, а в ноябре 2018 г. Совет ЕС, ЕП и ЕК достигли соглашения относительно содержания нового регламента, который был утвержден в марте 2019 г. Советом ЕС. В марте 2020 г. Еврокомиссия выпустила рекомендации по защите важнейших европейских активов и технологий в условиях экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса.

Теперь, согласно новым правилам, при оценке ПИИ с точки зрения вопросов безопасности и общественного порядка страны ЕС и Еврокомиссия смогут принимать в расчет возможные последствия от конкретных инвестиций, в том числе если дело касается стратегических объектов инфраструктуры в сферах энергетики, транспорта, водоснабжения, здравоохранения, телекоммуникаций; ключевых технологий и технологий двойного назначения (искусственный интеллект, кибербезопасность, полупроводники, хранение энергии); поставок важнейших ресурсов (энергетических, промышленного сырья) и пр. Помимо этого на оценку угрозы безопасности может повлиять подконтрольность инвестора правительству третьего государства, прямая или косвенная, в том числе путем участия в структуре собственности или предоставления значительного финансирования. Еврокомиссия получает право выносить заключения по делам, касающимся нескольких стран-членов, или когда инвестиции могут повлиять на проект или программу, относящуюся к интересам ЕС в целом. Однако окончательные решения о запрете или разрешении тех или иных инвестиций остаются в компетенции стран-участниц. Принятие более жесткой формулировки было затруднено из-за опасений некоторых стран Южной и Центральной Европы по поводу того, что ведущие страны Западной Европы пытаются оказать влияние на их политику.

С того момента, как страны ЕС столкнулись с распространением коронавируса на своей территории, сценарий массовой скупки европейских активов китайскими компаниями больше не повторялся. Принятие механизма проверки ПИИ на уровне ЕС отражает рост настороженности по отношению к китайским инвесторам в целом. Например, если ранее приобретение в собственность аэропортов Пархим и Франкфурт-Хан не встречало препятствий со стороны немецких властей, то ситуация в корне изменилась в 2019 г., когда китайские инвесторы проявили интерес к аэропорту в г. Лар⁹.

Однако растущая настороженность в отношении китайских инвесторов не отменяет необходимости развития инфраструктуры в условиях хронической нехватки государственных средств на эти нужды. Решения отдельных стран могут зависеть от наличия и привлекательности альтернативных вариантов и того, каким интересам в тот или иной момент будет отдаваться приоритет.

Наконец, третьим камнем преткновения стал конфликт вокруг участия компании *Huawei* в развитии сетей 5G. Компания *Huawei* наряду с европейскими *Nokia* и *Ericsson* занимает доминирующее положение среди поставщиков телекоммуникационных решений на рынке ЕС. Ожесточенные дебаты относительно участия *Huawei* в развитии сетей 5G в странах ЕС были во многом спровоцированы разгорающимся конфликтом между Китаем и США, в который непосредственно была вовлечена китайская компания. Так, предположения

⁹ As China's investments in Germany grow, so do the ethical pitfalls // The Christian Science Monitor. 11.12.2019. URL: <https://www.csmonitor.com/World/Europe/2019/1211/As-China-s-investments-in-Germany-grow-so-do-the-ethical-pitfalls> (дата обращения 03.11.2020).

относительно ее связей с властями Китая, информация о наличии определенных уязвимостей в оборудовании и программном обеспечении, характерных для отрасли в целом, обвинения компании или ее сотрудников в краже интеллектуальной собственности высказывались еще задолго до конфликта. Обсуждение вопроса на уровне ЕС в конце 2018 – начале 2019 г. совпало по времени с арестом Мэн Ваньчжоу, финансового директора *Huawei* и дочери основателя компании в декабре 2018 г. и последующим выдвижением США обвинений против *Huawei* по 23 пунктам в январе 2019 г.

В марте 2019 г. Еврокомиссия выдвинула рекомендации по формированию согласованного подхода к безопасности сетей 5G на уровне ЕС. В октябре того же года была завершена скоординированная оценка рисков в сфере безопасности. В январе 2020 г. был опубликован комплекс мер, направленных на снижение рисков в сфере безопасности при развитии сетей 5G, включая более высокие требования к операторам в плане обеспечения безопасности сетей, расширение полномочий властей в сфере регулирования закупок телекоммуникационного оборудования и развития сетей. Данный комплекс мер не вводит явного запрета на участие *Huawei* в развертывании сетей 5G в странах ЕС, однако подчеркивается необходимость снизить зависимость от конкретных поставщиков и ограничить в базовых сетях использование оборудования «поставщиков с высоким риском». Тем не менее допускается широкое толкование этого понятия различными странами-участницами и не ограничивается вариативность будущих решений.

Многие страны ЕС к октябрю 2020 г. еще не заняли однозначную и окончательную позицию по данному вопросу, однако можно ожидать, что их решения, за редкими исключениями, будут во многом зависеть от позиций крупных стран, обладающих более развитыми компетенциями в сфере кибербезопасности. Отдельным фактором, сыгравшим весомую роль в решениях Франции и Великобритании о т. н. «постепенном отказе» от оборудования *Huawei*, стало ужесточение ограничительных мер США в мае 2020 г. Например, был введен запрет на поставку *Huawei* чипов, при разработке которых были использованы американские технологии и программное обеспечение, вне зависимости от их доли. В СМИ высказывались разные мнения о том, хватит ли *Huawei* запасов соответствующих компонентов, которые компания начала активно скупать по мере эскалации конфликта, удастся ли ей своевременно найти альтернативные способы их производства и сколько времени на это потребуется. В любом случае, это порождает опасения по поводу стабильности поставок *Huawei*, которые сетевые операторы и компетентные органы будут принимать в расчет.

Также стоит подчеркнуть изменения «внешней политики» *Huawei*, принятие ею решительных действий по защите своих интересов. Значительное внимание было уделено созданию положительного образа компании в СМИ, оперативному взаимодействию с органами власти; был сделан поворот к большей открытости и готовности к компромиссам. В ответ на высказываемые в странах ЕС опасения компания в ноябре 2018 г. открыла центр кибербезопасности в Бонне (Германия), а в марте 2019 г. – центр кибербезопасности и прозрачности в Брюсселе, где клиентам и регулирующим органам предоставлялась возможность проводить тестирование оборудования и программных компонентов *Huawei*, включая проверку исходного кода. Стоит отметить демонстрируемую компанией готовность открыть в странах ЕС производственные мощности, ориентированные непосредственно на европейский рынок. Так, в феврале 2020 г. она заявила о планах строительства завода во Франции. Для *Huawei* это прежде всего политический шаг, призванный

укрепить доверие к компании, поскольку с коммерческой точки зрения открывать производственные мощности в странах Западной Европы невыгодно из-за более высоких издержек.

Конфликт интересов различных акторов на уровне стран-участниц, в том числе операторов мобильных сетей, национальных агентств по кибербезопасности и спецслужб, поляризация мнений среди политической элиты, прямое и косвенное давление со стороны Китая и США затрудняют формулирование четкой единой позиции, основанной на национальных интересах стран ЕС. К причинам промедления с вынесением окончательного решения можно отнести и нежелание политических лидеров принять ответственность за возможные негативные последствия экономического, социального и политического характера. В связи с возникшей неопределенностью многие операторы и представители власти заняли выжидательную позицию, однако промедление с развертыванием сетей 5G, а также дополнительная финансовая нагрузка на операторов по замене оборудования *Huawei* в случае введения полного и частичного запрета может обернуться ослаблением позиций ЕС как глобального игрока на рынке ИКТ.

По результатам анализа этих трех примеров возникает ряд вопросов. Какими отраслями допустимо «пожертвовать», если национальная промышленность при существующем уровне вмешательства государства не выдерживает конкуренции с зарубежными компаниями? Насколько промышленная политика ЕС позволяет эффективно противостоять новым вызовам и обеспечить конкурентоспособность блока в сфере инфраструктуры? Возможно ли принятие жестких и своевременных мер и формулирование независимой долгосрочной стратегии в рамках существующих механизмов ЕС с учетом конфликта интересов различных игроков и растущего внешнего давления? Ведь зачастую обсуждение на уровне ЕС инициируется постфактум – тогда, когда отдельным отраслям уже нанесен значительный ущерб, процесс принятия решений затягивается на несколько лет, а несвоевременная реакция на текущие вызовы может обернуться значительными потерями в будущем.

Часть II.
Страновая специфика
конкурентоспособности на
Европейском едином рынке

Глава 12. Германия

Для Германии привычна роль экономического мотора Европы, одного из европейских и мировых лидеров по уровню экономического развития, эффективности и устойчивости национальной экономики. В XXI в. страна демонстрировала стабильные макроэкономические показатели: рост потребительской и предпринимательской активности, доходов населения, инвестиций и расходов, низкий уровень государственного долга и безработицы – особенно после проведенной в середине 2000-х гг. реформы рынка труда, придавшей ему гибкость и динамичность. Основу немецкой экономической модели выражает концепция «диверсифицированного качественного производства» (*Diversified Quality Production, DQP*)¹. Она была выдвинута в 1980-е гг. исследователями Института изучения общества (*Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung*), входящего в систему институтов Макса Планка (*Max-Planck-Gesellschaft zur Förderung der Wissenschaften*).

Конкурентные позиции

В рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ Германия неизменно входит в первую десятку. В 2017 г. она была на 5-м месте, в 2018 г. – на 3-м. В 2019 г. страна опустилась на 7-е место, хотя ее оценка была всего на 1 балл ниже, чем в предыдущем подсчете – 81,8 балла. По 53 позициям, входящим в оценку рейтинга, показатели Германии ухудшились, по 18 – улучшились. Среди сильных сторон были отмечены инновационные возможности, развитая инфраструктура, макроэкономическая стабильность, размер рынка, наличие высококвалифицированной рабочей силы. Слабым местом Германии, во многом определившим ее перемещение на 7-ю строчку в рейтинге 2019 г., стало отставание в сфере ИКТ².

В мировом рейтинге цифровой конкурентоспособности МИРМ, измеряющем готовность страны внедрять и исследовать цифровые технологии для экономических и социальных преобразований, Германия отстает от других развитых стран. В 2017–2019 гг. она занимала 17–18-е места. Впереди оказались как крупнейшие страны – технологические лидеры (США, Канада, Великобритания), так и малые государства с низкой численностью населения, для которых задача цифровой трансформации решается гораздо легче, – Сингапур, Швейцария, Гонконг и Австрия. Среди стран – участниц рейтинга, население которых составляет более 20 млн жителей, Германия занимает 7–8-е места.

В Сводном индексе инновационного развития, оценивающем результаты исследований и инноваций государств-членов ЕС и особенности их инновационных систем, Германия относится к группе сильных инноваторов, производительность труда в которых выше или близка к среднему показателю по Евросоюзу. Выше находятся инновационные лидеры: Дания, Финляндия, Люксембург, Нидерланды, Швеция. Германия показывает высокие результаты в сфере ГЧП, корпоративных финансов, инноваций, государственных расходов на

¹ Sorge A., Streeck W. Diversified quality production revisited the transformation of production systems and regulatory regimes in Germany // MPIfG Discussion Paper, 2016. No. 16/13. P. III, 1, 6. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/148608/1/873828569.pdf> (дата обращения 11.10.2020).

² The Global Competitiveness Report. Geneva: WEF. 2017, 2018, 2019. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TheGlobalCompetitivenessReport2019.pdf (дата обращения 11.10.2020).

ИР и в бизнес-секторе. Отставание страны наблюдается по показателям развития человеческого капитала, а также доле венчурных инвестиций³.

В период после мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Германия неуклонно наращивала свое конкурентное преимущество на мировом рынке по капиталоемким и наукоемким товарам. Несмотря на возможность специализации преимущественно на указанных категориях товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью, страна демонстрирует рост показателей и по трудоемким позициям. Это свидетельствует о высоком качестве рабочей силы и производительности труда, а также о диверсифицированном характере внешнеэкономической специализации. Подтверждением этому служит ее устойчиво высокая позиция в Индексе экономической сложности, показывающем объемы и сложность экспортируемой продукции. В 2018 г. Германия заняла в этом рейтинге 4-е место, уступив лишь Японии, Швейцарии и Республике Корея⁴.

Финансовое положение Германии – одно из самых устойчивых в мире. Государственный долг не настолько велик, как у других стран, и до пандемии коронавируса он с каждым годом сокращался, что позволяло не снижать госрасходы. Средства направлялись на укрепление внутренних экономических основ роста – инвестиции в человеческий капитал, инфраструктурные объекты, сельское хозяйство. Вводились налоговые льготы для граждан, была обеспечена устойчивость государственных финансов.

По данным ОЭСР, доля внутренней добавленной стоимости в экспорте Германии росла с 2011 г., превысив показатель в 79,7% в 2016 г. Добавленная стоимость в произведенной промышленной продукции составляет порядка 40%, в то время как в странах еврозоны – 35%. Особенно высок этот показатель в тех продуктах, которые критически важны для быстрорастущих развивающихся гигантов (Китая, Бразилии, Индии). Среди них – машины, транспортные средства, химическая продукция. В сфере услуг этот показатель составляет 57,5%⁵.

Малые и средние предприятия

Основой конкурентоспособности немецкой экономики в мире, а также фактором внутренней устойчивости считаются МСП. В Германии насчитывается 3,5 млн МСП, что составляет 99,5% всех компаний в стране, и 97,1% экспортеров. На них занято около половины всей рабочей силы. Именно многообразие МСП, а не доминирование отдельных компаний-гигантов, отраслей или экономических регионов, составляет основу экономической мощи ФРГ. МСП создают более 50% добавленной стоимости, обеспечивают около 60% рабочих мест в Германии, занимая наиболее инновационные и высокотехнологичные ниши не только в стране, но и в мире. Узкая специализация и ориентация на качество позволяют продукции этих компаний пользоваться отличной репутацией на рынках.

Прямой вклад МСП в экспорт – 17% в 2019 г.; еще 27% участвуют в экспорте продукции в качестве поставщиков. Половина компаний с оборотом более 2 млн евро осуществляют деятельность за рубежом. Показатели, характеризующие вклад МСП в структуру деловой активности в Германии, приведены в табл. 1.

³ European innovation scoreboard. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2018, 2019, 2020. URL: <https://clck.ru/SGdTt> (дата обращения 10.11.2020).

⁴ Country & Product Complexity Rankings // Atlas of Economic Complexity. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings> (дата обращения 01/12/2020).

⁵ Trade in Value Added (TiVA): Principal Indicators. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1# (дата обращения 01.12.2020).

Таблица 1.
Малые и средние предприятия в Германии (2019 г., %)

Показатель	Доля
Число предприятий	99,5
Число стажеров	82,0
Число работников	58,5
Объем чистой добавленной стоимости	53,5
Объем продаж	35,3
Объем экспорта	17,0
Расходы на ИР	11,9

Источник: *Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (BMWi)*.

МСП Германии имеют следующие ключевые характеристики, позволяющие им успешно конкурировать на рынке.

Первая из них – семейное предпринимательство как основа экономического процветания. Около 70% МСП представляет семейный бизнес, передаваемый по наследству со времен основания. Корпоративная культура, присущая подобным компаниям, формируется под воздействием таких факторов, как высокая личная ответственность предпринимателя и его способность быстро принимать решения, что связано с отсутствием сложных бюрократических процедур и необходимости согласований. Такие компании имеют тесную взаимосвязь с регионом происхождения и ориентированы на долгосрочное и устойчивое развитие.

Вторая – ориентированность на потребителя. МСП отличает выстраивание с клиентами долгосрочных взаимовыгодных отношений с широкой сетью продаж и технического обслуживания непосредственно в регионах клиента, а также совместная разработка продукта, учитывающего его интересы.

Третья – сильные позиции в занимаемых торговых сферах и большое число «скрытых чемпионов» – средних по численности компаний, входящих в ограниченное число лидеров или являющихся лидерами, как правило, узкого сегмента рынка. Средние компании, «фактор успеха немецкой экономики», создают более половины добавленной стоимости, обеспечивают почти 60% всех рабочих мест⁶. Доля продаж таких компаний в своей нише нередко колеблется в диапазоне 60–80%. Количество скрытых чемпионов в Германии превышает число таких же компаний в других странах мира в несколько раз. Соединенные Штаты, стоящие по данному показателю на 2-м месте в мире, отстают от Германии практически в 4 раза, имея 366 скрытых чемпионов против 1307⁷. К таким можно отнести компании *Festo* (гидравлическое оборудование), *Linn High Therm* (термическое оборудование), *Groz-Beckert* (инструменты для производства текстильных изделий), *Wanzl* (тележки для перевозки товаров или багажа), *Barth* (второй производитель хмеля в мире), *Tilke GmbH & Co. KG* (проектирование гоночных трасс) и многие другие.

Четвертая – высокий технологический уровень производимой продукции. Основа высокой технологичности товаров лежит в постоянной модернизации и внедрении инноваций. На долю МСП приходится около 11% расходов страны на

⁶ Erfolgsmodell Mittelstand. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. URL: <https://clck.ru/SGeUe> (дата обращения 10.08.2020).

⁷ Симон Г. Скрытые чемпионы: мировые лидеры из региональной глубинки. Доклад на XVIII Апрельской международной научной конференции по проблемам развития экономики и общества. Москва. 11–14 апр. 2017. [пер. с англ.]. М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2018. – 26 с.

ИР, а по их эффективности они превосходят крупные немецкие корпорации. В среднем 40% МСП страны выпускают инновационную продукцию, в то время как в Европе средний уровень составляет порядка 30%⁸.

Выгодное отличие немецких МСП от их зарубежных коллег, а также фактор, позволяющий им выделять большие средства на ИР, – высокий коэффициент концентрации собственного капитала. В 2017 г. этот показатель для МСП (меньше 250 работников) составил 28% и продолжил рост, приближаясь к отметке 30% – уровню крупных компаний (250 и более работников)⁹. Это позволяет МСП выводить на рынок технически сложную продукцию, которая меньше подвержена падениям цен в условиях жесткой конкуренции.

Промышленность Германии

Промышленное производство Германии – традиционно сильная сторона ее экономики – основа роста, процветания, источник рабочих мест, экспортного потенциала. Сегодня в немецкой промышленности занято около 6,1 млн человек, работающих на 45 тыс. предприятий. Вклад промышленности в валовую добавленную стоимость составляет 22,9% (в среднем по ЕС – 16%). Среди ее конкурентных преимуществ – наличие высококвалифицированных рабочих и инженеров, крупных международных компаний и исследовательских институтов, разросшихся кластеров МСП.

В течение последнего десятилетия немецкая промышленность развивалась в рамках парадигмы «Индустрия 4.0». Согласно этой концепции, впервые сформулированной в стратегии «Высокие технологии» в 2006 г., ведущую роль в промышленном производстве должны играть информационные процессы, отражающие современное состояние экономики, в котором развитие происходит не линейно, а экспоненциально¹⁰. Реализация возможностей «Индустрии 4.0» предполагает независимую координацию производственных процессов не только внутри отдельного предприятия, но и за его пределами с другими компаниями, а также отраслями промышленности. Впервые на практике она начала внедряться в автомобильном и логистическом секторах. Так, сегодня в автомобильной промышленности 20% предприятий уже используют автоматизированное оборудование, управляемое искусственным интеллектом¹¹. Оснащенность подобными системами остальных отраслей ниже, чем в капиталоемкой и пользующейся приоритетом автоиндустрии. В результате экономика страны отстает в продвижении ИКТ. Ликвидация отставания и продвижение цифровой трансформации становятся важными факторами конкурентоспособности производства в Германии и одной из главных задач правительства. Объединение мер в области исследований, технологий и инноваций, совместная работа с исследовательскими, промышленными и социальными группами воплотились в Национальной стратегии промышленности на 2030 г., в которой основной акцент сделан на сохранении конкурентных позиций не только в Европе, но и в мире с учетом новых реалий и будущих вызовов¹².

⁸ Erfolgsmodell Mittelstand. Op. cit.

⁹ Wirtschaftsmotor Mittelstand. Zahlen und Fakten zu den deutschen KMU. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. 2019. URL: <https://clck.ru/SGeqm> (дата обращения 04.09.2020).

¹⁰ Белов В.Б. Новая парадигма промышленного развития Германии – стратегия «Индустрии 4.0» // Современная Европа. 2016. № 5. С. 13.

¹¹ Digitale Transformation in der Industrie. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. URL: <https://www.bmwi.de/Redaktion/DE/Dossier/industrie-40.html> (дата обращения 28.10.2020).

¹² Nationale Industriestrategie 2030. Strategische Leitlinien für eine deutsche und europäische Industriepolitik. URL: <https://clck.ru/SGgoX> (дата обращения 18.09.2020).

Машиностроение

Машиностроение в Германии по объему производства занимает 3-е место в мире. Традиционно оно выпускает продукцию с высокой добавленной стоимостью и активно вводит новые производственные технологии, поддерживающие тренд на экологизацию, которая с каждым годом становится все более значимой для потребителя. Расходы на ИР в машиностроении достигают 9% расходов на эти цели во всей стране. Над исследованиями работают 11% всех сотрудников или каждый второй инженер. Более половины компаний ежегодно реализуют хотя бы одно нововведение, что составляет одну пятую всех продуктов отрасли¹³. Около 80% товаров машиностроения ежегодно идет на экспорт и благодаря высокому качеству занимает лидирующие позиции во многих секторах на мировом рынке.

Важная особенность Германии как глобального игрока на рынке машиностроительной продукции заключается в ответственном отношении к кадрам. Предприятия стремятся сохранить рабочие места даже в условиях сокращения выпуска или, как в 2018–2020 гг., в случае неполной загруженности производства. В кризисные годы (например, в 2008 г.) государство оказывает поддержку и гарантирует выплату 67% заработной платы в случае потери работы с целью сохранения кадрового состава. Такая политика способствует социальной сплоченности, но в ряде случаев оборачивается снижением конкурентоспособности компаний, а также гибкости и эффективности рынка труда.

Несмотря на то, что немецкая продукция машиностроения традиционно пользуется высоким спросом, в последние годы отмечается тенденция к снижению доли ФРГ в структуре мирового рынка (с 19,2% в 2008 г. до 16,1% в 2018 г.), что отчасти обусловлено укреплением позиций Китая (его доля за тот же период увеличилась с 8,5 до 13,5%). Конкурентоспособность германского машиностроения в ближайшем будущем зависит от реализации инновационного потенциала и внедрения в производство искусственного интеллекта. По подсчетам экспертов Союза машиностроителей Германии (VDMA), искусственный интеллект позволит увеличить валовую добавленную стоимость почти на 31 млрд евро к 2023 г., что составит треть от общего роста промышленности¹⁴.

Среди отраслей машиностроения в Германии выделяются электротехника и автомобилестроение.

Роль *электротехники* в Германии, как и во всем мире, последовательно увеличивается. С 2008 по 2018 г. она продемонстрировала самый значительный рост среди отраслей: производство выросло на 37%, занятость – на 51%¹⁵. По объему производства в стоимостном выражении электротехническая промышленность опережает автомобилестроение, но с 3% на мировом рынке занимает лишь 5-е место после Китая (с долей 40%), США (14%), Японии (6%), Республики Корея (4%)¹⁶. В ЕС Германия остается лидером электротехнической отрасли. На нее в 2018 г. пришлось 194 млрд евро, или почти треть совокупных продаж.

Значимость продукции электротехники выражается не только в участии в создании конечного товара, но и в том, какое влияние она оказывает на производственные цепочки. Около 90% продукции немецкой электротехники

¹³ Innovationsbranche Maschinenbau // VDMA Maschinen- und Anlagenbau. 09.01.2018. URL: <https://www.vdma.org/v2viewer/-/v2article/render/23556391> (дата обращения 07.10.2020).

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Die deutsche Elektroindustrie im EU-Vergleich. ZVEI – Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. Oktober 2020. URL: <https://clck.ru/SGhDQ> (дата обращения 26.10.2020).

¹⁶ Welt-Elektromarkt – Ausblick bis 2021. URL: https://www.zvei.org/fileadmin/user_upload/Presse_und_Medien/Pressebereich/2020-065_ZVEI-Umfrage_Unternehmen-sehen-leichten-Aufwaertstrend/ZVEI_Welt-Elektromarkt_Ausblick_bis_2021.pdf (дата обращения 22.10.2020).

интегрировано в производство остальных секторов, 10% составляют розничные товары. Если автоиндустрию можно характеризовать как двигатель экономики, то электротехнику следует обозначить как двигатель прогресса. Она является наиболее инновационной отраслью промышленности. Треть выручки электротехнических товаров приходится на новые продукты. Электротехника обеспечивает 22% всех патентных заявок Германии и 80% компаний, регулярно производящих инновационные продукты или внедряющих инновационные процессы. В этой отрасли наблюдается и самый высокий уровень добавленной стоимости среди основных промышленных секторов Германии – 45%¹⁷. На долю электротехники приходится шестая часть «скрытых чемпионов» Германии. К ним относятся такие компании, реализующие розничные товары, как производители электроинструментов *Parkside, DeWalt, Makita, Metabo, Bosch*.

Становление лидирующих позиций электротехники в Германии стало отражением быстрой, по сравнению с другими отраслями промышленности, реализации идей в конечном продукте. Сравнительные преимущества немецких электротехнических товаров несколько снизились по сравнению с первой половиной 1990-х гг., что связано с резко возросшим импортом из развивающихся стран, работающих в среднем и нижнем ценовых сегментах.

Баланс в торговле электротехнической продукцией с Китаем складывается не в пользу Германии: в 2019 г. ее экспорт составил 22 млрд евро, а импорт – 52 млрд¹⁸. Вызывает опасения зависимость от китайских поставок, а также поглощение передовых немецких электротехнических компаний и последующее требование передачи технологий, в результате чего нивелируются их конкурентные преимущества.

Сегодня фактором будущей конкурентоспособности выступает не только развитие инноваций, но и способность страны защитить свои технологии от догоняющих игроков. В начале апреля 2020 г. Германия ужесточила правила, защищающие ее компании от поглощений иностранными инвесторами, не входящими в ЕС. Хотя такая мера распространяется на все иностранные компании, направлена она в первую очередь против Китая¹⁹. Правительство также планирует принять закон о создании госфонда, который будет приобретать долю стратегически важных компаний в случае, если им грозит вынужденное иностранное поглощение, и затем перепродавать эту долю частным инвесторам.

Автомобильная промышленность – одна из важнейших отраслей экономики Германии с точки зрения продаж, занятости и экспорта. В 2019 г. объем продаж компаний этого сектора составил 436 млрд евро. Из этой суммы 342 млрд евро пришлось на автомобили и двигатели²⁰. Высокое качество продукции автопроизводителей позволяет ФРГ занимать прочные позиции на внешних рынках. Немецкие *Volkswagen, Mercedes-Benz* и *BMW* неизменно входят в десятку лучших автомобильных компаний мира по объемам продаж (табл. 2).

¹⁷ Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. URL: <https://www.zvei.org/> (дата обращения 21.09.2020).

¹⁸ Aussenhandelsreport “Special”: China. Zentralverband Elektrotechnik- und Elektronikindustrie. September 2020. URL: <https://clck.ru/SGiAJ> (дата обращения 21.09.2020).

¹⁹ Рождественская Я. Закрытие от Китая: США и Великобритания вводят ограничения для иностранных компаний // Коммерсант. 21.05.2020. URL: <https://www.kommersant.ru/doc/4350409> (дата обращения 20.09.2020).

²⁰ Automobilindustrie. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. Wirtschaftsbranchen URL: <https://clck.ru/SGizi> (дата обращения 12.08.2020).

Таблица 2.
Доля продаж на мировом автомобильном рынке (2019 г., %)

Компания	Доля мирового рынка
Toyota	10,2
Volkswagen	7,6
Ford	5,6
Honda	5,5
Nissan	5,15
Hyundai	5,05
Chevrolet	4,5
KIA	3,3
Mercedes-Benz	2,9
BMW	2,6

Источник: Европейская ассоциация производителей автомобилей (ACEA).

Ежегодно германские автоконцерны производят около 16 млн автомобилей, из них непосредственно в ФРГ – около 5 млн. За 2019 г. на внутреннем рынке было реализовано машин на сумму 153 млн евро, на внешних рынках – на 282 млн евро²¹. При этом перевод мощностей компаний за рубеж практически не затронул премиальный сегмент. Это позволяет сосредоточить усилия на перспективных разработках, а также избежать утечки технологий за рубеж.

Автомобильную промышленность Германии отличает наиболее высокая степень внедрения инноваций среди отраслей экономики. Из общих расходов на инновации в Германии на автомобилестроение приходится около 40% при доле занятости в 4%. По некоторым инновационным разработкам немецкие автопроизводители – и это касается не только «большой тройки» (*Volkswagen*, *Mercedes-Benz* и *BMW*), но и компаний-поставщиков, – обгоняют конкурентов из других стран. Около 50% мировых инноваций в отрасли создается в Германии²².

Именно лидерство в производстве люксовых автомобилей и во внедрении инноваций позволяет по мере удешевления производства распространить новшества и на массовые автомобили, предлагая потребителю максимально качественный продукт. Также в борьбе с конкурентами помогают широкие устоявшиеся маркетинговые и сбытовые сети.

Мировой тренд на экологичность автомобилей не обошел стороной и немецкие компании. В 2019 г. германское ведомство по патентам и товарным знакам и Европейское патентное ведомство опубликовали действующие в ФРГ 660 патентных заявок, которые непосредственно касаются автомобилей с электроприводом, – на 42% больше, чем в 2017 г.²³ Расчет на использование готовых производственных мощностей при переводе существующих моделей автомобилей с ДВС на альтернативные источники энергии позволит немецким компаниям, с одной стороны, экономить средства, а с другой – сохранять свою долю рынка.

²¹ Ibid.

²² Buchenau M-W. Wo die deutschen Autobauer Defizite haben // Handelsblatt. 13.07.2020. URL: <https://clck.ru/SGkWt> (дата обращения 03.12.2020).

²³ Innovationen bei E-Mobilität und beim autonomen Fahren rasant gestiegen // DPMA. 19.05.2020. URL: <https://www.dpma.de/service/presse/pressemitteilungen/20200519.html> (дата обращения 07.07.2020).

Химическая промышленность

Химическая промышленность входит в тройку наиболее инновационных отраслей экономики Германии. Ежегодно расходы на ИР в этой отрасли превышают 11 млрд евро – 16% всех соответствующих расходов страны. Над исследованиями трудится 10% занятых в отрасли. Особую роль ИР играют в фармацевтике, где добавленная стоимость составляет почти 100 тыс. евро на одного сотрудника²⁴.

Корпоративная структура отрасли способствует тому, чтобы крупнейшие компании могли сосредоточиться на основной деятельности и инновационных разработках, отдавая значительную часть рутинных производственных процессов большому количеству подрядчиков и поставщиков среди представителей МСБ как в Германии, так и за ее пределами.

Специфика химической промышленности Германии, а также ее конкурентное преимущество – это локализация химических компаний в трех основных федеральных землях: Северном Рейне-Вестфалии, Баварии и Гессене. В них сосредоточено около 70% всей химической отрасли. Высокий промышленный потенциал земель, а также присутствие компаний всех отраслей способствовали диверсификации продукции химических компаний. Это касается в первую очередь таких гигантов, как *BASF*, *Bayer AG*, *Henkel & Cie*.

Большинство крупных химических компаний выпускает продукцию для нужд обрабатывающей промышленности, например, *BASF* (вся линейка продукции), *EvonikIndustries* (химические вещества, используемые для производства пластмасс, биотоплива и агрохимикатов) и *Brillux* (краски и покрытия). В сфере потребительских товаров мировым успехом пользуется продукция компании *Bayer AG*, специализирующейся на выпуске фармацевтических препаратов (лекарственные средства; пищевые добавки, товары личной гигиены) и агрохимии (средства защиты растений) растениеводства (подразделение защиты растений); *Henkel & Cie*, линейка продукции которой представлена моющими средствами (*Persil*, *Pril*), косметическими средствами (*Schwarzkopf*, *BeautyCare*); *Boehringer Ingelheim*, известная лекарственными средствами от рака и сердечно-сосудистых заболеваний, а также препаратами для домашних животных.

Сфера услуг

Одна из ведущих экономик мира не может быть конкурентоспособной без высокоразвитого сектора услуг. В Германии услуги играют важнейшую роль в развитии национальной экономики и дополняют промышленный потенциал. Вклад сферы услуг в добавленную стоимость составляет порядка 62%, доля занятых в ней – 72%²⁵. Наибольшее значение для конкурентоспособности ФРГ имеют услуги, основанные на знаниях, в которых добавленная стоимость составляет более 50%²⁶. Эти же отрасли отличаются наиболее динамичным ростом: речь идет об услугах в ИТ-сфере, исследованиях и разработках, информационно-коммуникационных сервисах и логистике, а также креативных индустриях и услугах в сфере образования и здравоохранения. Последние приобретают особое значение, учитывая демографический тренд, связанный со старением населения.

²⁴ Chemie und Pharmazie. Bundesministerium für Wirtschaft und Energie. URL: <https://clck.ru/SGkYe> (дата обращения 07.07.2020).

²⁵ Employment in services (%) – Germany // The World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.SRV.EMPL.ZS?locations=DE> (дата обращения 01.12.2020).

²⁶ Trade in Value Added: Principal Indicators // OECD Data. 2018. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1# (дата обращения 01.12.2020).

Таблица 3.
Самые популярные торговые ярмарки Германии

Ярмарка	Специализация	Город	Посетители (тыс. чел., в год)
<i>IAA PKW</i>	автомобили	Франкфурт	810
<i>BAUMA</i>	строительные и горнодобывающие машины	Мюнхен	583
<i>Agritechnika</i>	сельское хозяйство и агротехника	Ганновер	457
<i>Internationale Grüne Woche Berlin</i>	сельское хозяйство и садоводство	Берлин	400
<i>Gamescom</i>	компьютеры, видеоигры, программное обеспечение	Кельн	370
<i>Essen Motor Show</i>	автомобильный и мотоспорт	Ессен	360
<i>Maimarkt Mannheim</i>	продукты и услуги	Манхайм	338
<i>Frankfurter Buchmesse</i>	Книги	Франкфурт	285
<i>Drupa</i>	печатные материалы	Дюссельдорф	260
<i>Internationale Funkausstellung</i>	Электроника	Берлин	245

Источник: doo.net, 2019.

Специфическим примером высокой конкурентоспособности сферы услуг в Германии служит ярмарочная деятельность. Германия является ведущей страной в мире по проведению торговых выставок. В ней проходит более двух третей всех международных мероприятий этого формата и 5 из 10 ярмарок с самым высоким оборотом. Ежегодно в стране проводится от 160 до 180 ярмарок и выставок с привлечением порядка 160 тыс. участников и 9–10 млн гостей (табл. 3)²⁷. Посетители ярмарок приносят до 10 млрд евро в казну страны, а общий эффект от их проведения достигает 23 млрд евро. В организации и проведении ярмарок занято около 250 тыс. человек²⁸.

Для германских компаний ярмарки являются важным средством коммуникаций и продаж. Причина, по которой компании предпочитают германские ярмарки, – это их широкая специализация (международные, региональные, отраслевые), гарантирующая участникам максимальный охват целевой группы. Благодаря целевому выставочному маркетингу, участники могут добиться максимальной рентабельности инвестиций.

Опросы немецких международных компаний показывают, что выбор в пользу «родных» ярмарок диктуется в первую очередь их популярностью и

²⁷ Dionisius R. Die Zukunft der Messewirtschaft in Deutschland – regionalökonomische Bedeutung und Implikationen für die Wirtschaftsförderung durch überregionale Messen. Köln: Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät, 2005. P. 245.

²⁸ Dionisius R. Op. cit. P. 1.

важностью, а не близким расположением. Выставки – это второй по важности инструмент распространения продукции после собственного сайта²⁹.

Высокая экспортная квота и поддержка экспорта

Германия – экспортоориентированная страна с традиционно положительным торговым сальдо. По состоянию на 2019 г. экспортная квота составила 38,6%, а по объему экспорта высокотехнологичных товаров страна заняла 3-е место в мире после Китая и США.

Таблица 4.
Внешняя торговля Германии (2010–2019 гг., млрд евро)

Годы	Экспорт	Импорт	Сальдо
2010	951	797	154
2011	1061	902	158
2012	1092	899	193
2013	1088	890	197
2014	1123	910	213
2015	1193	949	244
2016	1203	954	248
2017	1278	1031	247
2018	1317	1088	228
2019	1328	1104	224

Источник: Statistisches Bundesamt. Aussenhandel.

Высокая экспортная активность дает мощный импульс макроэкономическому развитию. Практически все основные сектора промышленности демонстрируют положительное сальдо, кроме электротехники, что объясняется закупкой у Китая необходимых компонентов. Даже с учетом высокого качества немецкой продукции выход на иностранные рынки сбыта не был бы успешен без поддержки государства. Содействие экспорту выступает важным фактором конкурентоспособности страны и осуществляется на основании Закона о принятии гарантий и поручительств в экспортной деятельности (1949 г.) и Директивы по принятию экспортных поручительств (2002 г.)³⁰

Согласно этим документам, поддержка оказывается компаниям, которые демонстрируют прибыль и являются конкурентоспособными, а их деятельность не несет угрозы интересам страны и не нарушает международных норм. Практически это выражается в мерах кредитования, страхования и политических гарантиях от всевозможных рисков: экономических, политических и связанных со случаями, в которых импортером выступает другое государство. В зависимости от страхового случая выплата может варьировать от 85 до 95%, нивелируя, таким образом, потери экспортера. При этом 85% выплачивается, если импортер не может оплатить товар, а 95% гарантируется при вмешательстве дестабилизирующих политических сил. Выстраивание долгосрочных отношений с импортерами,

²⁹ Hochheim H. Trade fairs as central marketing instruments // Ausstellungs- u. Messe-Ausschuss der Deutschen Wirtschaft (AUMA). URL: <https://clck.ru/SGko9> (дата обращения 10.07.2020).

³⁰ Белов В.Б. Германия: содействие экспорту (Немецкая система государственного страхования экспорта) // Современная Европа. 2003. № 4. С. 35–43.

качество продукции, а также сокращение политических рисков привели к тому, что страховое возмещение является редким случаем.

Содействует экспорту также широкая сеть торговых представительств и промышленных палат Германии, занятая развитием связей с деловыми кругами и выставочно-ярмарочной деятельностью. Несмотря на меры поддержки и высокое качество продукции немецких производителей, в последние годы экспортная деятельность переживает серьезный спад.

Проблемы и перспективы укрепления конкурентоспособности экономики

Основные факторы, от которых зависит конкурентоспособность экономики Германии – это емкий внутренний рынок, экспортные мощности и внешнеэкономическая конъюнктура, а также инновационный характер экономики.

Внутренний рынок Германии характеризуется высоким уровнем стабильности и доверия между контрагентами. Потребительская уверенность поступательно росла в период с 2008 по 2019 г.

Однако два других фактора – внешнеэкономические связи и инновационное развитие – в последние годы переживают череду испытаний, что сказывается на общем положении и конкурентоспособности экономики ФРГ.

Еще до пандемии 2020 г. стали очевидны признаки снижения темпов роста экономики Германии. Так, прирост ВВП по итогам 2019 г. составил всего 0,6%³¹. В 2018 г. началось снижение потребительских расходов, а также долга домохозяйств (так как сократилось число выданных кредитов). С начала 2019 г. снижался уровень промышленного выпуска и предпринимательской уверенности.

Важнейшая проблема Германии – ее уязвимость к внешним шокам. Отношение экспорта к ВВП здесь достигало 40% (для сравнения, в Великобритании и Франции – около 30%, в США – 12%). Между тем в последнее время прирост физического объема экспорта из Германии резко сократился. Если в 2017 г. он составлял 5,5%, то в 2018 г. – 2,3%, а в 2019 г. – всего 0,9%³². Эти процессы стали следствием растущего протекционизма и стремления крупнейших стран-производителей перенести на свою территорию как можно больше этапов производственных процессов. В результате объем новых экспортных заказов для немецких предприятий в 2018–2019 гг. сокращался. Это вынуждало многие компании откладывать инвестиции в повышение производительности труда, что привело к снижению почасовой выработки в обрабатывающей промышленности. Свидетельством сокращения включенности Германии в ГЦСС стало снижение иностранной составляющей в добавленной стоимости экспортируемой Германией продукции, которая сократилась на 2,9% в период с 2011 по 2016 г.³³

Заметно снизилась внешнеторговая квота: с 7,8% в 2017 г. до 6,9% в 2018 г. и 6,4% в 2019 г. Происходит уменьшение отношения к ВВП и профицита текущего счета: соответственно 8,3%, 7,6% и 7,0%. Это ослабляет лидерские позиции Германии как кредитора на международном финансовом рынке, а также «германский механизм» поддержки еврозоны. Замедление экономики становится

³¹ GDP Growth (annual %) – Germany / The World Bank Data. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG?locations=DE> (дата обращения 01.12.2020).

³² Россия и мир: 2020. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. Рук. проекта А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 65–66.

³³ OECD Data. Trade in Value Added: Principal Indicators. 2018. URL: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1# (дата обращения 01.12.2020).

фактором риска для конкурентоспособности всей еврозоны, в том числе вследствие низкой инфляции в Германии³⁴.

Наконец, ослабляющим немецкую экономику фактором стала ее недостаточная готовность к цифровизации производства и потребительского рынка и доминированию на европейском рынке цифровых компаний-гигантов из США и Китая. Конкурентоспособность Германии страдает от слишком медленного приспособления рынка труда к роботизации промышленности и внедрению искусственного интеллекта. В ежегодно составляемом Еврокомиссией рейтинге цифрового развития стран ЕС (*Digital Economy and Society Index*) в 2020 г. Германия занимает лишь 12-е место, уступая скандинавским странам, странам Бенилюкса, Мальте, Ирландии, Эстонии, Испании и Великобритании. Среди компонентов индекса наиболее слабые результаты Германия демонстрирует по таким показателям, как цифровые государственные услуги и фиксированное покрытие сети с очень высокой пропускной способностью. В то же время она лидирует по подготовленности к использованию сетей 5G и имеет высокий уровень использования фиксированной широкополосной связи. Также в стране хорошо развито владение базовыми цифровыми навыками среди населения (5-е место). Немецкие компании довольно хорошо продвинулись в использовании социальных медиа, однако не добились значительного прогресса в интеграции цифровых технологий: по этому показателю Германия не достигла даже среднего уровня по ЕС (18-е место)³⁵.

Значимым фактором, который уже влияет и будет продолжать влиять на темпы роста и эффективность хозяйственной системы ФРГ, является переход к зеленой экономике. Германия стала одним из главных центров работы по достижению европейских климатических целей, взяв на себя значительную долю нагрузки, связанной с этим сложнейшим переходом. Одновременно с тем, как в ноябре 2019 г. Европарламент объявил «чрезвычайное климатическое положение», Бундестаг принял пакет мер, направленных на борьбу с выбросами CO₂, включающий Федеральный закон о сохранении климата, а также ряд других законодательных инициатив. Предусматривается введение с 2021 г. платы за выбросы CO₂ для представителей всех видов экономической деятельности (транспорт, ЖКХ, сельское хозяйство и др.), постепенное повышение стоимости выбросов с 10 евро за т в 2021 г. до 35 в 2025 г. и дальнейшее рыночное регулирование цен на выбросы с потолком в 60 евро за т³⁶.

Одновременно запланирован ряд мер, стимулирующих наиболее экологичные альтернативы. Так, налог на проезд на дальние расстояния на поезде снижается с 19 до 7%, а на полеты на самолете – повышается в среднем на 45–75%, в зависимости от дальности полета. По оценке Бундесбанка, эти нововведения приведут к росту инфляции на 0,25 и 0,3% в 2021 и 2022 гг. соответственно, а также отнимут 0,05% ВВП в 2021 г. и не окажут итогового влияния на этот показатель в 2022 г.³⁷, так как разнонаправленные меры по обложению выбросов пошлинами и введению стимулирующих государственных выплат уравновесят друг друга. Среднесрочные эффекты от такой масштабной перестройки могут быть довольно болезненными. Отчетливо видны перспективы

³⁴ It is time to worry about Germany's economy // The Economist. 07.02.2019. URL: <https://www.economist.com/leaders/2019/02/07/it-is-time-to-worry-about-germanys-economy> (дата обращения 01.12.2020).

³⁵ Digital Economy and Society Index (DESI) 2020. Germany. URL: <https://clck.ru/SGm3U> (дата обращения 01.12.2020).

³⁶ Outlook for the German economy – macroeconomic projections for 2020 and 2021 and an outlook for 2022. Bundesbank monthly report. December 2019. P.15.

³⁷ Ibid. P. 19.

ухудшения конкурентоспособности ряда отраслей услуг, в частности, авиационных перевозок, которые и до введения дополнительного налога были одними из самых дорогих в Европе³⁸.

Контуры перехода экономики Германии на новую экологичную модель обозначены в принятой летом 2020 г. Национальной водородной стратегии, цель которой – совместить динамичное инновационное развитие промышленности Германии и соблюдение климатических ориентиров. На это предусмотрены затраты в размере 9 млрд евро. Германия видит перспективы восстановления и укрепления своей конкурентоспособности в стимулировании спроса на инновационные технологичные зеленые решения³⁹ компаний-гигантов *Siemens*, *Bosch*, *Shneider Electric* и других на внутреннем рынке и последующем масштабировании этого спроса на европейский и мировой рынки.

«Коронакризис» и немецкая экономика

В 2020 г. главным тормозом для немецкой экономики стала пандемия коронавируса. Ограничение производства в начале года в Китае, который с 2015 г. является самым важным торговым партнером Германии, сказалось на экспортоориентированной немецкой экономике. Объемы производства в стране рекордно снизились за последние 10 лет, индекс экономических настроений *ZEW* упал с 8,7 до –49,5⁴⁰. Отраслям услуг в результате карантинных мер грозило или полное прекращение деятельности (спорт, ресторанный бизнес, развлечения и отдых, туризм), или сокращение до 50% (реклама, архитектурный бизнес). При этом отрицательные изменения не должны были затронуть фармацевтику, коммунальные службы, здравоохранение, сельское и лесное хозяйства. Последние продолжали работать на полную мощность⁴¹.

Быстрое падение экономики Германии стало следствием совокупности факторов, а именно административных запретов, правил, самостоятельно введенных компаниями, а также индивидуального выбора многих граждан в пользу самоизоляции. Чтобы поддержать экономику, 23 марта 2020 г. правительство приняло крупнейший в истории пакет финансовых мер. Впервые с 2014 г. страна отказалась от политики «долгового тормоза» и заняла 156 млрд евро в дополнение к ранее утвержденному бюджету в размере 362 млрд. Из этой суммы 50 млрд было выделено для самозанятых и микропредприятий. Если самозанятые получили запрошенную сумму или даже превышающую ее на безусловной основе, то микропредприятия должны были доказать, что в докризисный период они были конкурентоспособны и проблемы, с которыми они столкнулись, связаны именно с введенными ограничениями. МСБ полагалась дополнительная поддержка в виде программы быстрого кредитования от государственного банка *KfW*. Государство обязалось полностью взять на себя гарантии на кредиты до 500 тыс. и до 800 тыс. евро в зависимости от численности сотрудников. Также, чтобы сохранить кадры, по аналогии борьбы с последствиями кризиса 2008 г. правительство решило выплачивать 67% зарплаты тем

³⁸ Никифоров О. Климатическое законодательство Германии пытается совместить несовместимое // Новая газета. 09.12.2019. URL: https://www.ng.ru/energy/2019-12-09/12_7747_germany.html (дата обращения 01.12.2020).

³⁹ Подробнее об экологичных водородных технологиях, предлагаемых немецкими компаниями, см. Германия выбирает "зеленый" водород. Что это значит для России? // DW. 11.06.2020. URL: <https://clck.ru/RsqHV> (дата обращения 01.12.2020).

⁴⁰ Deutschland – ZEW – Konjunkturerwartungen // Investing.com. 10.11.2020. URL: <https://clck.ru/SGm7S> (дата обращения 02.11.2020).

⁴¹ Dorn F., Fuest C. Die volkswirtschaftlichen Kosten des Corona-Shutdown für Deutschland: Eine Szenarienrechnung. München: Ifo Institut, 2020. URL: <https://www.ifo.de/publikationen/2020/aufsatz-zeitschrift/die-volkswirtschaftlichen-kosten-des-corona-shutdown> (дата обращения 01.11.2020).

работникам, чье предприятие временно простаивает. Миллиарды евро, выделяемые государством, гарантировали дальнейшее экономическое существование стартапам и молодым компаниям, фермерам, предприятиям, задействованным в поставках товаров в Германии и во всем мире⁴².

В результате жестких мер на конец апреля в Германии снизился рост числа зараженных и правительство постепенно начало снимать ограничения. Падение уровня заболеваемости летом внесло свои положительные коррективы. Восстановление мировой торговли, а следовательно, немецкого экспорта произошло быстрее, чем ожидалось. Важным фактором стабилизации стал экономический рост в Китае, которому удалось взять под контроль распространение коронавирусной инфекции на территории страны. Его быстрое восстановление оказало позитивный эффект и на Германию как важного внешнеторгового партнера.

Нельзя, однако, исключать, что повторное введение карантина серьезно замедлит темпы роста немецкой экономики на следующий год. С каждым месяцем ограничений растет объем недоиспользования мощностей в различных секторах, что может обернуться структурными изменениями, повышающими вероятность банкротств и безработицы. В то же время беспрецедентная финансовая помощь властей стимулирует внутренний спрос, а улучшающаяся эпидемиологическая обстановка в странах-импортерах немецких товаров способствует росту спроса внешнего.

Вероятным решением проблем конкурентоспособности Германии в меняющихся условиях видится развитие возможностей внутреннего рынка, в том числе путем снижения налогов для потребителей и домохозяйств и наращивания инвестиций в инфраструктурные проекты. Кроме того, Германии предстоит акцентировать внимание на развитии сервисных отраслей, в том числе сектора исследований и разработок, а также образования и здравоохранения. Брекзит предоставляет хорошие перспективы для ускоренного развития экспорта финансовых услуг в Германии.

Пандемия *COVID-19*, значительным образом изменившая ежедневные привычки людей, стала дополнительным стимулом к успешному внедрению цифровой составляющей как во взаимоотношениях фирм и клиентов (мощный толчок к развитию получила онлайн-торговля), так и между гражданами и государством. Компании также были вынуждены усиливать интеграцию цифровых технологий, которая оказалась необходимой для продолжения конкурентной борьбы в новых условиях. По итогам 2020 и 2021 гг. картина цифрового развития стран ЕС и место в ней Германии может существенно измениться.

⁴² Kampf gegen Corona: Größtes Hilfspaket in der Geschichte Deutschlands // Bundesministerium der Finanzen. 22.05.2020. URL: <https://clck.ru/SGp5b> (дата обращения 01.11.2020)

Глава 13. Франция

Конкурентоспособность народного хозяйства сегодня можно назвать одной из центральных социально-экономических проблем Франции – страны, которая по объему экспорта занимает 6-е место в мире по данным на 2020¹.

По мере открытия национальной экономики, сначала через «европейское окно», а затем и глобализацию, возрастала зависимость внутреннего развития от внешних рынков. Обеспечение роста экономики, занятости, уровня жизни населения все более зависело от способности расположенных на территории страны производителей товаров и услуг реализовывать свою продукцию на внешнем и внутреннем рынках в противостоянии с зарубежными конкурентами.

Экономический кризис, спровоцированный в 2020 г. пандемией коронавируса, представил проблему национальной конкурентоспособности в новом свете. Антикризисная политика не вписывалась в, казалось бы, устоявшиеся принципы макроэкономического регулирования, нацеленного на поддержание страновых конкурентных преимуществ. Обнаружившаяся уязвимость экономики к внешним шокам поставила вопрос о том, что неуклонное повышение конкурентоспособности не может быть единственным императивом хозяйственной стратегии и должно дополняться действиями, нацеленными на обеспечение устойчивого социально-экономического развития.

Истоки проблемы снижения конкурентоспособности

С начала XXI в. часть мировых рынков, которую занимала французская продукция, сужалась: доля страны в мировом экспорте сократилась с 4,7% в 2000 г. до 3,0% в 2017 г. Из-за появления новых экспортных держав из Азии вес практически всех развитых стран в мировом экспорте падал, однако во Франции этот процесс шел быстрее. Доля Франции в совокупном экспорте зоны евро снизилась с 17,9% в 2000 г. до 14,3% в 2018 г. С середины 2000-х гг. в стране возник дефицит торгового баланса, достигший в 2011 г. почти 2% ВВП, а затем колебавшийся вокруг отметки в 1% ВВП². Особую обеспокоенность вызывала беспрецедентная сдача конкурентных позиций по отношению к Германии, чреватая неблагоприятным изменением соотношения экономических сил с основным партнером по Евросоюзу.

Сопряженная со снижением конкурентоспособности утрата экспортной динамики ведет к потере не только текущих, но и потенциальных темпов экономического роста. Длительное воспроизведение такой ситуации способно существенно затруднить поиски ответов на стратегические вызовы, перед которыми оказалось французское общество. Неудивительно, что в последние годы во Франции появились многочисленные публикации о причинах падения национальной конкурентоспособности, содержащие рекомендации по ее повышению. В первую очередь речь идет об аналитических материалах Совета экономического анализа, состоящего из признанных ученых-экономистов, и Центра прогнозных исследований и международной информации, – оба непосредственно работают на правительство. Особое место среди них занимают публикуемые на протяжении последних 20 лет исследования конкурентоспособности французского хозяйства, проводимые близким к деловым кругам Центром исследований экономического роста и развития предприятий.

¹ World Trade Statistical Review 2020. Geneva: World Trade Organization, 2020. P. 82.

² Didier M., Jessua E. La compétitivité française en 2018. Document de travail No. 71. Juin. P.: Rexecode, 2019. P. 17. URL: <https://clck.ru/RuuF7> (дата обращения 12.11.2020).

В ряде отраслей, где Франция входит в число мировых лидеров, обозначились трудности роста, что негативно отражается на национальной конкурентоспособности. В энергетическом машиностроении квалификация работников снизилась, а ряд производственных навыков был попросту утрачен. Притом, что Франция успешно ввела в строй АЭС с реакторами поколения «3+» в Китае и выиграла тендер на их строительство в Великобритании, перспективы национального атомного машиностроения и его экспортные возможности будут определяться предстоящими стратегическими решениями о будущем месте ядерной энергетики в энергосистеме страны.

Долгое время Франция оставалась первым европейским экспортером сельскохозяйственной продукции. Аграрии получали солидную финансовую помощь от ЕС и из национальных источников. Однако в силу недостаточной концентрации производства, что затрудняет использование новейших технологий, а также высоких издержек в трудоемких подотраслях АПК (производство мяса, овощей и фруктов), страна начала сдавать позиции на внешних рынках. Доля Франции в мировом аграрном экспорте снизилась с 7% в 2000 г. до 4,7% в 2014 г.³, а по объему экспорта сельскохозяйственных и пищевых товаров страна опустилась на 3-е место в ЕС, пропустив вперед Нидерланды и Германию.

По производству лекарственных препаратов Франция занимает 1-е место в Европе, а по их экспорту – 5-е в мире. Вместе с тем и в этой отрасли страна начала терять доли рынка: приходящаяся на Францию часть экспорта медикаментов стран еврозоны сократилась с 21,7% в 1998 г. до 16% в 2008 г. Обозначившийся переход от химических к биологическим методам создания лекарственных веществ делал малые инновационные предприятия – стартапы – важнейшим связующим звеном между исследовательскими центрами и фармацевтическими компаниями именно тогда, когда в стране отсутствовала развитая система финансирования, учитывающая специфические риски их деятельности. В связи с истечением срока действия патентной защиты на многие лекарства широкое распространение получили дженерики, которые гораздо дешевле оригинальных препаратов, что ухудшало финансовое положение фармацевтических фирм и побуждало их всемерно снижать издержки. В стремлении сэкономить на затратах французские производители стали выводить за рубеж производство АФС и проводить клинические испытания в зарубежных медицинских учреждениях, забывая о том, что географическая близость создания и развития будущего лекарственного средства – одно из условий будущего успеха на рынке⁴.

В 2018 г. наиболее крупные положительные отраслевые внешнеторговые сальдо были зафиксированы в следующих 4 секторах (в млрд евро): аэрокосмическая промышленность (27,1); химия, косметика и парфюмерия (13,1); агропромышленный комплекс (6,7) и фармацевтика (4,6). Устойчиво положительное сальдо обмена услугами (28 млрд евро) – благодаря в первую очередь туризму, а также банковским, страховым операциям и консалтингу – покрывает около половины дефицита торговли товарами⁵. Практически все исследователи приходят к выводу, что снижение в целом конкурентоспособности французской экономики не связано ни с ее отраслевой специализацией, ни с географией экспорта. Согласно имеющимся оценкам, если бы у страны была та же товарная и географическая структура экспорта, что и у партнеров по ЕС, ее

³ Bureau J.-Ch., Fontagné L., Jean S. L'agriculture française à l'heure des choix // Les notes du conseil d'analyse économique. 2015. No. 27. P. 5.

⁴ См. Ferrand D. La compétitivité de l'industrie française du médicament. Coe-Rexecode // Document de travail. 2009. No. 13. P. 3.

⁵ Commerce extérieur. Resultats 2018. P.: Ministère de l'Europe et des Affaires étrangères. 2019. P. 41.

внешнеторговое положение не улучшилось бы сколько-нибудь заметно. Причины отступления Франции на внешних рынках следует искать в других областях.

Значительное влияние на конкурентоспособность оказывают издержки производства, в первую очередь затраты на оплату рабочей силы, которые занимают примерно треть стоимости промышленной продукции. На протяжении 2000-х гг. трудовые издержки во Франции после принятия закона о сокращении рабочей недели с 39 до 35 часов росли быстрее, чем у основных европейских торговых партнеров. Этот социальный эксперимент был запущен с целью воплотить в жизнь модную в то время идею «разделить труд», то есть при одном и том же количестве отработанных человеко-часов расширить число занятых и тем самым сократить безработицу. Неоспоримо положительного воздействия снижения рабочего времени на занятость так и не было выявлено, однако оно взвинтило почасовые ставки зарплаты. В дальнейшем происходило укрепление конкурентных начал на рынках товаров и труда по мере интернационализации хозяйственной жизни и появления промышленной продукции из быстроразвивающихся стран с низкими трудовыми издержками, в первую очередь из Китая. Именно этот фактор вместе с падением влияния профсоюзов и ростом временной занятости лежал в основе замедления роста зарплаты. Достигнутый Францией высокий уровень производительности труда позволил ей после кризиса 2008 г. сохранять более низкие темпы прироста удельных трудовых издержек (всего 0,9% в год), чем в Германии и Италии⁶.

Высокая налоговая нагрузка хозяйствующих субъектов постоянно подталкивает издержки предприятий вверх. По уровню обязательных изъятий, то есть налогов и взносов в систему социального страхования, Франция с 48,4% ВВП заметно опережает и ЕС (40,3%), и еврозону (41,7%). Ставки по налогу на прибыль превышают аналогичные показатели у основных партнеров по Евросоюзу. Еще хуже дело обстоит с так называемыми «производственными налогами» – многочисленными сборами, которыми облагается производственная деятельность и которые подпитывают в основном бюджеты местных органов власти. Речь идет о крупных суммах, вдвое превышающих объем ресурсов, взимаемых в виде налога на прибыль. Франция располагает развитой и дорогостоящей системой социального страхования, ресурсы которой формируют уплачиваемые с зарплаты взносы. Социальные сборы, являющиеся элементом издержек, увеличивают фактическую цену труда для французского предпринимателя на треть против одной четверти в среднем по Евросоюзу.

Расходы на потребляемую энергию составляют 10% стоимости промышленной продукции. Поскольку Франция импортирует практически все потребляемые углеводороды, внутренние цены на топливо отражают движение мировых котировок нефти. Вместе с тем обширный парк АЭС обеспечивает внутреннюю цену электроэнергии на уровне ниже среднего по странам ОЭСР и Евросоюза, что является одним из конкурентных преимуществ страны⁷.

Решающим фактором ухудшения конкурентных позиций в сфере издержек стало нарастание затрат на промежуточное потребление услуг, которое соответствует почти четверти стоимости промышленной продукции. С начала XXI в. расценки на них выросли на 22,7%, тогда как промышленные цены – всего на 10%. Дело в том, что сфера бизнес-услуг в значительной мере исключена из международной конкуренции, и в ней сохранялись так называемые

⁶ См.: Productivité et compétitivité: où en est la France dans la zone euro? Premier Rapport du Conseil national de productivité. 2019. Juillet. P. 91–92.

⁷ Bureau D., Fontagné L., Martin Ph. Énergie et compétitivité // Les notes du conseil d'analyse économique. 2013. No. 6. P. 1.

«регламентируемые профессии», в которых существовали административные ограничения на приток новых производителей. Одновременно ухудшалась неценовая конкурентоспособность, как показали уникальные многолетние опросы европейских импортеров, проводимые центром экономических исследований *Rexecode*. С начала 2000 г. соотношение качества и цены французской продукции неуклонно ухудшалось как по инвестиционным товарам, так и по предметам личного и промежуточного потребления. В итоге Франция опустилась на 7-е место среди стран-членов ОЭСР по неценовой конкурентоспособности⁸.

Динамика взаимодействия ценовых и неценовых факторов оказывает негативное воздействие на национальную конкурентоспособность. Всплеск трудовых затрат в первой половине 2000-х гг. повлек за собой рост цен в неконкурентных секторах, к которым относятся многие сегменты предоставления услуг предприятиям. Перед экспортоориентированными фирмами, столкнувшимися с ростом издержек на зарплату и на промежуточное потребление, возникала дилемма. Один вариант – повышать цены в стремлении сохранить прибыли, но с перспективой в дальнейшем не только быть вытесненным с внешних рынков, но и обанкротиться. Часть предпринимателей выбрали этот путь, что объясняет, почему деиндустриализация зашла во Франции дальше, чем в других странах ЕС. Большинство, однако, предпочло иной вариант – оберегая рыночные позиции, не повышать цены, что снижало норму прибыли. В 2000–2010 гг. доля валовой прибыли промышленных предприятий в добавленной стоимости их продукции во Франции сократилась с 36,4 до 30,7%, тогда как у основного внешнеторгового партнера, ФРГ, напротив, выросла с 32,1 до 38,0%⁹.

Нехватка собственных средств компаний влекла за собой недостаточные инвестиции в модернизацию, задержку с цифровизацией, роботизацией и автоматизацией производственных процессов. В результате ограничивались расходы на ИР, что тормозило обновление продукции и увеличение доли высококачественных товаров в продуктовой линейке. За исключением авиакосмической промышленности, отдельных областей фармацевтики и АПК, косметики и люксовых товаров в ассортименте продукции стали преобладать товары среднего ценового сегмента и качества. Французскому бизнесу дорого обошлись попытки сохранить позиции в ценовой конкуренции в ущерб качеству.

Борьба с издержками

Для того, чтобы укрепить позиции на внешних рынках, французское государство проводит целенаправленную и разностороннюю структурную политику. Среди усилий по поддержанию конкурентоспособности важное место занимает комплекс мер по ограничению издержек, в первую очередь трудовых.

Реформы трудовых отношений 2016 г. и 2017–2018 гг., будучи нацеленными на разрешение проблемы занятости, серьезно затронули механизмы формирования доходов трудящихся. В качестве ориентиров при заключении коллективных договоров стали признаваться не общенациональные договоренности между профсоюзами и предпринимательскими организациями, а отраслевые соглашения. Получила распространение практика заключения договоров на уровне предприятий по отдельным вопросам.

Чтобы ограничить трудовые издержки, уменьшались взимаемые с зарплаты взносы предпринимателей в систему социального страхования. Принятые

⁸ См.: Bas M., Fontagné L., Martin Ph., Mayer Th. À la recherche des parts de marché perdues // Notes du conseil d'analyse économique. 2015. No. 23. P. 7–8.

⁹ La compétitivité française en 2018. Op. cit. P. 40.

правительством в 2013 г. «пакт конкурентоспособности» и в 2014 г. – «пакт ответственности» предусматривали снижение социальных взносов с зарплаты, не превышающей ее минимальный уровень более, чем в 2,5 раза, что должно было увеличить прибыли и собственные средства фирм примерно на 30 млрд евро в год. В 2019 г. вместо возврата социальных взносов стало применяться прямое освобождение предпринимателей от их уплаты. С улучшением финансового положения предприятий связывались надежды на создание новых рабочих мест, наращивание инвестиций, расходов на ИР и расширение экспорта. Имеющиеся оценки свидетельствуют, что в результате снижения социальных взносов рентабельность компаний повысилась; удалось сохранить рабочие места, но в значительно меньших масштабах, чем предполагали власти. Влияния этих шагов на капиталовложения и расходы на ИР пока выявить не удалось¹⁰.

В 2015 г. был одобрен «закон Макрона» (назван так по имени тогдашнего министра экономики), который ликвидировал ряд затрудняющих хозяйственную деятельность административных барьеров. В самых различных областях закон облегчает доступ к так называемым регламентируемым профессиям (нотариусы, судебные исполнители и др.) с тем, чтобы через усиление конкуренции сдерживать рост тарифов на соответствующие услуги. Известно, что рентабельность регламентируемых видов деятельности в 2,5 раза превосходила средний по экономике показатель. Тем самым делались первые шаги по сдерживанию роста цен на оказываемые предприятиям услуги, высокая стоимость которых наносит серьезный ущерб национальной конкурентоспособности¹¹.

Стратегическим приоритетом экономической политики стало снижение удельного веса обязательных изъятий в ВВП для того, чтобы смягчить налоговое давление на отечественного производителя и улучшить национальную конкурентоспособность. Авторы официального среднесрочного прогноза французской экономики полагают, что эта доля в течение 10 лет без чрезмерного социального напряжения могла бы снизиться на 1,5%¹². Эта целевая установка – важная составная часть более широкого курса на оздоровление финансов расширенного правительства, который включает в себя также ограничения расходов администрации, бюджетного дефицита и государственного долга. После кризиса 2008–2009 гг. все французские правительства стремились придерживаться курса на бюджетное оздоровление, однако проводился он не всегда последовательно, наталкиваясь на социальные ограничения.

После прихода к власти президента Э. Макрона в 2017 г. сразу же были обозначены среднесрочные ориентиры снижения бюджетных показателей до 2022 г. Однако обострение внутривластной ситуации в ходе массового протестного движения «желтых жилетов» вынудило власти осуществить бюджетные вливания в 17 млрд евро для поддержки текущих доходов населения. Тем самым пришлось скорректировать политику финансового оздоровления. Во всяком случае, власти временно отказались от плана снизить налог на прибыль предприятий с нынешних 33,3% до среднеевропейского уровня в 25%.

Давно назрела перестройка системы социального обеспечения. Одна из самых развитых в мире, система в условиях снижения темпов экономического роста и старения населения характеризуется хроническим дефицитом.

При президенте Э. Макроне проведены достаточно жесткие преобразования системы страхования по безработице, которая из-за

¹⁰ Rapport du Comité de suivi du crédit d'impôt pour la compétitivité et l'emploi 2017. P.: France Stratégie, 2018.

¹¹ Cossardeaux J. Notaires: le gouvernement encouragé à poursuivre l'ouverture de la profession // Les Echos. 01.07.2018.

¹² Quelle France dans dix ans? Les chantiers de la décennie. P.: France Stratégie, 2014. P. 119.

разбалансированности финансов накопила значительную задолженность. Сокращение размеров выплачиваемых пособий и их снижение в зависимости от продолжительности поиска нового рабочего места местные наблюдатели окрестили «конфискационной реформой». Продолжая усилия своих предшественников, администрация Макрона энергично продвигала пенсионную реформу, в которую были заложены и постепенное повышение возраста, по достижении которого можно претендовать на полноценную пенсию, и даже установление размеров пенсии с учетом необходимости обеспечить финансовое равновесие системы страхования по старости. Пенсионные новации правительства вызвали отчаянное сопротивление части профсоюзов, вылившееся в продолжительную забастовку по всей стране в конце 2019 г. В обстановке постпандемического кризиса обе реформы отложены.

На протяжении последнего десятилетия проводилась политика оптимизации расходов на здравоохранение. Администрация Макрона продолжила эту линию. Однако под влиянием забастовок больничного персонала, недовольного уровнем своей зарплаты, и последовавшей пандемии резко изменила свою позицию. Президент признал, что опора на чисто бухгалтерскую логику в сфере медицины была ошибкой.

Таким образом, линия на облегчение налогового бремени производителей проводится в жизнь с оглядкой на социальную обстановку и часто не достигает поставленных задач. Франция по-прежнему остается лидером в ЕС по доле обязательных изъятий в ВВП. По мере выхода из спровоцированного пандемией кризиса вопрос о снижении налоговой нагрузки на бизнес для улучшения ценовой конкурентоспособности неизбежно вновь окажется в повестке дня властей.

Деиндустриализация и борьба с ее последствиями

Разворачивающийся кризис показал, что включение страны в международное разделение труда сопровождается не только повышением эффективности хозяйства, но подчас и прямыми экономическими потерями. Деиндустриализация во Франции протекала быстрее и зашла дальше, чем у ее основных торговых партнеров: с 1980 г. доля промышленности в ВВП сократилась с 28 до 10% в настоящее время против 20% в Германии и 16% в среднем по зоне евро. Важную роль в ускорении деиндустриализации сыграло усиление международной конкуренции, которое побуждало французские предприятия массированно выводить производственные мощности за рубеж в стремлении снизить издержки производства. Именно это обстоятельство объясняет от одной трети до половины сокращения рабочих мест в промышленности¹³.

Особенно активно на протяжении последней четверти века так действовали французские автомобильные ТНК – *Renault* и *Peugeot*, которые переводили производство своих самых ходовых на внутреннем рынке малолитражных моделей в Румынию, Словакию, Словению, Турцию и Марокко. Германия, чья автомобильная промышленность широко инвестировала в страны Восточной Европы, стремилась сохранить сборочные производства и на своей территории. Франция, учитывая, что спрос на низкобюджетные автомобили крайне чувствителен к цене, переносила за рубеж все производства целиком. Подобная интернационализация, позволяющая автогигантам сохранять свои конкурентные позиции на мировых рынках, приводила к негативным побочным эффектам, пробивая брешь в торговом балансе страны. В 2004 г. с положительным

¹³ См.: Demmou L. Le recul de l'emploi industriel en France entre 1980 et 2007. Ampleur et principaux determinants: un etat de lieux // *Economie et statistique*, 2010. No. 438-440. P. 293. URL: https://www.persee.fr/doc/estat_0336-1454_2010_num_438_1_9607 (дата обращения 12.11.2020).

отраслевым торговым балансом в 12 млрд евро автомобильная промышленность занимала почти такое же место лидера, что и авиастроение сегодня. Однако к 2018 г. позитивное сальдо превратилось в дефицит в 12 млрд евро¹⁴. Французское автомобилестроение являет собой хрестоматийный пример противоречия, которое возникает между конкурентоспособностью стран, с одной стороны, и национального бизнеса, принимающего свои решения без учета социальных и макроэкономических последствий выноса производства за рубеж, – с другой.

Вместе с тем пандемический кризис наглядно показал, что сложившаяся система внешнеэкономических связей, обеспечивая рентабельность производства, повышает его уязвимость к любому шоку. В погоне за конкурентоспособностью корпорации наращивали продуктовую фрагментацию и географическую разбросанность ГЦСС. В этой обстановке эксперты заговорили о том, что впредь логика конкурентоспособности должна идти рука об руку с логикой укрепления устойчивости национального хозяйства.

Президент Макрон заявил о необходимости восстановить «промышленную независимость» страны и больше производить во Франции, а министр финансов провозгласил «репатриацию» производственных мощностей вторым приоритетом программы поддержки экономического роста вслед за обеспечением занятости. Власти выступают за выработку промышленной политики, которая ориентировалась бы не столько на сиюминутные соображения прибыльности, сколько на перспективу – с учетом долгосрочных последствий индустриальных решений; на возрождение стратегического планирования для укрепления национального экономического суверенитета.

Принимаемые оперативные решения касаются товаров, непосредственно связанных с национальной, прежде всего «санитарной безопасностью». Правительство разработало программу повышения надежности снабжения лекарственными препаратами, касающуюся десятка критически важных медикаментов, и выделило на ее реализацию 200 млн евро, и уже договорилось с фармацевтическими компаниями о переносе в страну производства самого продаваемого на внутреннем рынке лекарства – парацетамола.

Усилия по обеспечению устойчивого роста концентрируются на расширении внутри страны производства продукции, которая будет воплощать в себе достижения следующего витка инновационного процесса. Показателен в этом отношении план посткризисной поддержки автомобилестроения. Ставка делается на наращивание производства электромобилей, ежегодный объем которого предполагается довести до 1 млн единиц к 2025 г., превратив Францию в европейского лидера в этом сегменте. Продвижение к такой амбициозной цели потребует преодолеть отставание в области производства современных аккумуляторов, которые сегодня поставляются в основном из азиатских стран. О строительстве крупных предприятий, производящих литий-ионные автомобильные батареи, уже заявил франко-германский консорциум (*Peugeot* с *Opel* и *Total*), а также инновационная фирма *Verkor*, пользующаяся поддержкой электротехнической компании *Schneider*. Таким образом реиндустриализация, то есть восстановление утраченного промышленного потенциала, мыслится не как перемещение существующих производственных мощностей на национальную территорию, а как размещение на ней новых – для производства продукции следующих поколений.

¹⁴ Béziat E. Un retour de l'industrie automobile de masse en France est-il possible? // Le Monde. 03.06.2020. URL: <https://clck.ru/Ruw2z> (дата обращения 12.11.2020).

Инвестиции в человеческий капитал

Человеческий капитал является ведущим фактором поддержания и увеличения национальной конкурентоспособности. Между тем во Франции в сферах образования и ИР, за счет которых прирастает человеческий капитал, стали обнаруживаться сбои. Результаты проверки знаний учащихся школ, проводимой ОЭСР с 2000 г. в рамках программы *PISA*, показывают, что страна устойчиво занимает промежуточное положение в этой области среди государств-участников организации. Показатели Франции снижает сравнительно широкая группа учащихся с невысокими достижениями, в большинстве своем являющихся выходцами из семей с низким материальным достатком¹⁵.

Трудности при получении начального и среднего образования сказываются и при выходе французов на рынок труда. Исследования профессиональных навыков трудоспособного населения (проводимая ОЭСР программа *PIAAC*, которая оценивает компетенции через умение обрабатывать текстовую и цифровую информацию), выявили, что показатели Франции ниже среднего уровня, и страна располагается в замыкающей группе вместе с Италией и Испанией. Кроме того, французы быстрее граждан других государств теряют квалификацию, полученную в ходе первоначального образования, что свидетельствует о недостатках в организации непрерывного обучения и переподготовки кадров¹⁶. Картину дополняет состояние высшей школы. Только три французских университета, согласно Шанхайскому рейтингу вузов мира, входят в первую сотню высших учебных заведений мира¹⁷.

За последние десятилетия не было правительства, которое бы не выступало с инициативами по совершенствованию системы образования. Администрация Макрона начала с того, что вдвое сократила численность учащихся в классах начальной школы в социально неблагополучных районах. Мера направлена на то, чтобы сократить долю лиц, заканчивающих школу без аттестата зрелости (в настоящее время составляет 20%). В 2018 г. проведена масштабная реформа профессионально-технического образования. На эти цели в 2017–2022 гг. выделено дополнительно 15 млрд евро. Сколь бы полезными ни были образовательные реформы, потребуется немало времени для того, чтобы они положительно сказались на качестве человеческого капитала.

Франция располагает значительным научным потенциалом, соответствующим ее месту в группе государств с высокоразвитой экономикой. Вклад в инновационное развитие обеспечивает активное присутствие страны на мировом рынке в таких сферах как авиакосмическая промышленность, транспортное и энергетическое машиностроение, военно-промышленный комплекс. Вместе с тем в области ИР имеются и слабые места. Во-первых, это недостаточное финансирование инновационной сферы. С начала 2000-х гг. оно увеличилось с примерно 2% ВВП до 2,2–2,3% ВВП в настоящее время, что выше уровня Италии и Испании, но ниже показателей Германии и стран Северной Европы. Не раз выдвигавшаяся цель повысить расходы на ИР до закрепленного в Лиссабонской стратегии ЕС показателя в 3% ВВП так и не достигнута. Во-вторых, в цепочке движения от научных знаний к созданию нового продукта не хватает тесного взаимодействия предприятий с научными центрами и университетами. Во Франции доля предприятий в финансировании ИР (57,9%) ниже среднего

¹⁵ Programme international pour le suivi des acquis des élèves (PISA). Resultats du PISA 2018. P.: OCDE, 2019. Note par pays-France. P. 1–3. URL: <https://clck.ru/RuvFc> (дата обращения 12.11.2020).

¹⁶ Productivité et compétitivité: où en est la France dans la zone euro? Op. cit. P. 50–52.

¹⁷ Nunès E., Gourdon J. Classement de Shanghai : pourquoi les universités françaises sont à la traîne // Le Monde. 15.08.2019. URL: <https://clck.ru/RuvGd> (дата обращения 12.11.2020).

показателя по ОЭСР (62,2%), а в Германии она достигает почти двух третей¹⁸. С отрывом науки от производства связывают невысокую отдачу затрат на ИР: число регистрируемых патентов на единицу ВВП составляет во Франции 3,1, тогда как в Германии – 5, в Швейцарии – 5,8, а в Швеции – 7,5¹⁹.

Поддержка ИР *сверху* осуществляется путем определения приоритетов в финансировании государственных научных программ, исходя из двух отраслевых критериев: имеющихся заделов и перспектив расширения мировых рынков с тем, чтобы на наиболее динамичных из них Франция могла бы обеспечить себе долю не менее 10%. Программа, касающаяся следующей стадии инновационных проектов – от технологического развития до создания образцов, – способствует в комплексах взаимосвязанных отраслей кооперации предприятий и научных центров, а также обеспечивает финансирование исследований и внедрение нововведений в производство.

Принятая в 2010 г. программа «Инвестиции будущего» ориентируется на создание условий для долгосрочного экономического роста. Основная часть средств из 57 млрд евро, привлеченных за счет размещения государственного займа, предоставляется на конкурсной основе учреждениям высшего образования, в том числе на обновление университетских городков, и научным центрам на приобретение лабораторного оборудования, отвечающего самым высоким международным стандартам.

Содействие ИР *снизу* заключается в создании условий, стимулирующих инновационную деятельность предприятий. Во Франции ведущая роль здесь принадлежит возврату налога на прибыль предприятий, который рассчитывается исходя из осуществленных расходов на ИР. Имеющиеся оценки показывают, что каждый евро, недополученный бюджетом за счет льготного налогообложения ИР, обуславливает прирост исследовательских расходов в 1993–2003 гг. по крайней мере на 1 евро, а в более отдаленной перспективе – на 2,6 евро²⁰.

Характер содействия отдельным инновационным проектам компаний различается в зависимости от степени готовности технологии. На начальной стадии разработки нововведений практически единственным контрагентом предприятий является Национальное агентство научных исследований (ANR), созданное в 2005 г. для финансирования проектов государственных и частных лабораторий. Агентство призвано способствовать передаче результатов ИР в промышленность. ANR помогает предприятиям установить контакты с государственными исследовательскими центрами и заключить между ними партнерские контракты, в рамках которых оно субсидирует проведение ИР.

На промежуточной стадии основным «окошком» становится созданный в 2012 г. Государственный инвестиционный банк (BPI), который в первую очередь обеспечивает финансовые потребности МСП. В его задачи входит финансирование инновационной деятельности предприятий из средств государственного бюджета через распределение субсидий, а также предоставление различных кредитов на эти цели. BPI ориентируется на долгосрочную рентабельность и призван содействовать повышению конкурентоспособности национального хозяйства.

С начала XXI в. во Франции активно формировалась система финансирования высокотехнологичных «молодых» предприятий–стартапов.

¹⁸ Le financement et l'exécution de la R&D des entreprises en France // L'état de l'Enseignement supérieur et de la Recherche en France. 2018. No. 11. URL: <https://clck.ru/RuvJh> (дата обращения 12.11.2020).

¹⁹ L'innovation en France. Indicateurs de positionnement international. P.: DGRI, 2016. P. 51.

²⁰ См. Le crédit impôt recherche. Quelle efficacité? P.: FutuRIS, 2012. Mars. P. 30.

Важную роль в финансировании фирм-новаторов играет *BPI*, который поддерживает венчурные фонды, вкладывающиеся в стартапы. Их численность во Франции превышает 10 тыс. и ежегодно увеличивается на 30%, а в 2018 г. по осуществленным ими инвестициям Франция (2,37 млрд евро) вышла на 2-е место в Европе, пропустив вперед только Великобританию (3,36 млрд евро) и опередив Германию (2,08 млрд евро)²¹. Вместе с тем владельцы зрелых стартапов вынуждены обращаться к зарубежным финансовым рынкам или даже продавать бизнес иностранным инвесторам, поскольку располагающие долгосрочными ресурсами институциональные инвесторы недостаточно активно участвуют в финансировании технологических предприятий. В связи с этим власти выдвинули задачу переориентировать ресурсы страховщиков на поддержку инвестиционных фондов, работающих со стартапами, а со временем – превратить Парижскую биржу в финансовый рынок, специализирующийся на акциях высокотехнологичных компаний, – своего рода «европейский *NASDAQ*»²².

Государство прилагало немалые усилия для того, чтобы усилить кооперацию между наукой и производством. По его инициативе в 2003–2007 гг. было создано 68 центров (полюсов) конкурентоспособности. Они представляют собой кластеры, организующие на едином географическом пространстве партнерские взаимоотношения между предприятиями, государственными и частными исследовательскими подразделениями, университетами и центрами подготовки кадров вокруг проектов разработки нововведений. Дважды в год на конкурсной основе отбираются представленные проекты, которые должны объединять по крайней мере две фирмы и одну лабораторию и иметь целью создать новый продукт. Полюса стали действенной платформой налаживания сотрудничества в сфере ИР на региональном уровне²³. Они стимулировали расширение расходов предприятий на ИР, а вот заметного ускорения обновления продукции не обеспечили. Так что пока цель властей превратить полюса в «заводы, массово поставляющие продукцию будущего», и тем самым укрепляющие неценовую конкурентоспособность страны, в полной мере не достигнута²⁴.

Запущенная в 2006 г. программа «институтов Карно» нацелена на укрепление связей научных центров с производственными предприятиями. Звание «института Карно» присваивается государственным исследовательским центрам, которые устанавливают долговременные связи с фирмами, а масштаб госфинансирования деятельности таких институтов напрямую зависит от доходов, получаемых научными центрами от партнерства с предприятиями.

Политика стимулирования экспорта

Политика поддержания экспортных потоков по-разному затрагивает предприятия в зависимости от их размеров. Специфической чертой корпоративной структуры экономики Франции является, с одной стороны, значительный вес немногочисленных особо крупных (с числом занятых свыше 5 тыс. человек) ТНК, а с другой – огромное количество микропредприятий с

²¹ Midena M. *Licornes: ou est la France?* // Forbes. 04.04.2019. URL: <https://clck.ru/RuvVv> (дата обращения 12.11.2020).

²² См.: Tibi Ph. *Financer la quatrième révolution industrielle*. P.: Rapport au ministre de l'Économie et des Finances, 2019. URL: <https://theinnovationandstrategyblog.com/wp-content/uploads/2019/10/financer-la-quatrieme-revolution-industrielle-philippe-tibi.pdf> (дата обращения 01.12.2020).

²³ Rolland S. *L'État va se désengager des pôles de compétitivité dès 2020* // La Tribune. 15.07.2019. URL: <https://clck.ru/RuvXt> (дата обращения 12.11.2020).

²⁴ Ben Hassine H., Mathieu C. *Évaluation de la politique des pôles de compétitivité: la fin d'une malédiction?* P.: France stratégie, 2017. P. 29–35.

занятыми до 10 человек. В 2017 г. из общего числа предприятий в 2,3 млн ТНК было всего 246, но на них приходилось 33% произведенной добавленной стоимости, а на микропредприятия, которых насчитывается 2,1 млн, – лишь 17%. Между этими двумя крайними полюсами располагаются 139 тыс. МСП с числом занятых от 10 до 250 человек (24% продукции) и 5,4 тыс. предприятий промежуточного размера с занятыми от 250 до 5 тыс. человек (27% продукции)²⁵.

Сложившееся распределение производственных активов определяет две особенности в организации французского экспортного сектора. Доминирующее место в нем занимает большой бизнес: 1 тыс. наиболее крупных по размеру фирм реализует за рубежом 70% вывозимых товаров. При этом 10 тыс., то есть менее 10% предприятий, представленных на внешних рынках, реализуют около 95%. Изъяном производственной структуры Франции эксперты признают недостаточное число динамично занимающихся внешнеторговой деятельностью предприятий среднего и промежуточного размера. Их численность составляет лишь 5,4 тыс. против 12 тыс. в Германии и 10 тыс. – в Италии и Великобритании. В итоге по числу фирм-экспортеров (95 тыс.) Франция вчетверо уступает Германии и вдвое – Италии²⁶.

В этих условиях такие направления политики поддержания экспорта, как техническое содействие и меры финансовой поддержки, ориентируются преимущественно на МСП и фирмы промежуточного размера. Содействие крупным компаниям строится вокруг политико-дипломатического сопровождения их присутствия на внешних рынках, особенно при подготовке крупных экспортных контрактов.

Принципы стимулирования экспорта постоянно совершенствовались. В прошлом стремление наращивать прежде всего число мелких экспортных фирм не всегда приносило желаемые результаты, поскольку лишь трети маломощных новоявленных экспортеров удавалось удерживаться на зарубежных рынках дольше первого года. В дальнейшем политика переориентировалась на приоритетное содействие внешнеэкономической деятельности динамично развивающихся средних и особенно фирм промежуточного размера, а в ее основу была положена стратегия, которая стала задавать долгосрочные ориентиры. Стратегия строится на основе определения приоритетных отраслей (товарных групп) и географических зон для экспортной экспансии – принцип пары «отрасль – регион» – с учетом перспектив движения как мирового спроса, так и конкурентных преимуществ национального хозяйства. Оценки эффективности политики стимулирования экспорта подтверждают ее положительное воздействие на движение поставок товаров на зарубежные рынки. Использование государственной поддержки в течение 3–4 следующих за этим лет увеличивало стоимость экспортной продукции фирм более, чем на 20%²⁷.

Пандемический кризис – что дальше?

Пройдя часть пути к восстановлению конкурентоспособности, в 2020 г. Франция вместе со всем миром оказалась неожиданно ввергнута в экономический кризис, спровоцированный пандемией. После административной остановки многих производств вслед за карантинными мерами национальное хозяйство испытало негативный шок предложения, который сразу же дополнился сжатием совокупного спроса. Стремительное проведение в жизнь энергичных

²⁵ Les entreprises en France. P.: INSEE, 2019. P. 16.

²⁶ Roubaud J.-F. Gagner la bataille de l'exportation avec les PME. P.: Journaux officiels, 2012. P. 7.

²⁷ Crozet M., Mayer Th. et al. L'efficacité des dispositifs de soutien à l'exportation. Rapport d'étude du CEPII. 2013. No. 334. P. 51. URL: <https://clck.ru/RuvwC> (дата обращения 12.11.2020).

антикризисных мер предотвратило хозяйственную катастрофу и перерастание экономического кризиса в социально-политический. Однако спасение национальной экономики «любой ценой» обернулось резким ухудшением состояния госфинансов. В 2020 г. дефицит бюджета страны вместо запланированного в размере 2,2% ВВП может достигнуть 10,4% ВВП, а государственный долг, составлявший в 2019 г. 98,3% ВВП, может превысить 120% ВВП. Нарастивать государственные расходы предполагается и далее, запустив план стимулирования экономики объемом в 100 млрд евро на 2021–2022 гг. Пока бюджетные дефициты покрываются за счет размещения долговых обязательств правительства при их масштабной скупке ЕЦБ.

Со временем во весь рост встанет вопрос, кто будет платить по долгам пандемического кризиса. Если оставить в стороне проекты их частичного списания, остается ориентироваться на долговременную поддержку со стороны ЕЦБ рефинансирования государственной задолженности за счет денежной эмиссии. Власти заранее исключают сколько-нибудь заметное увеличение налоговой нагрузки, что подорвало бы все прежние усилия по обеспечению конкурентоспособности. Сохраняется специальный сбор со всех доходов физических лиц с невысокой ставкой в 0,5%, с чем связываются надежды безболезненно, не нанося ущерб конкурентным позициям страны, обеспечить погашение кризисного прироста государственного долга, растянув его до 2042 г.

Многолетние усилия по поддержанию конкурентоспособности Франции начали приносить первые положительные результаты. Эксперты, еще недавно рассуждавшие о гигантских объемах снижения экспорта Франции из-за падения доли на мировых рынках, обратили внимание на то, что размывание конкурентных позиций страны приостановилось²⁸. Во второй половине 2010-х гг. доля национального экспорта на внешних рынках стабилизировалась на уровне 3,1% по товарам и 3,5% – по товарам и услугам. Вместе с тем коренного перелома в решении проблемы конкурентоспособности достигнуто не было. На рынке Евросоюза, на который приходится около 60% французского экспорта, его доля продолжала сокращаться с 12% в 2000 г. до 9% в 2018 г. Франция регистрирует отрицательное сальдо торгового баланса (59 млрд евро в 2019 г.) и счета текущих операций – 21,8 млрд евро, или 0,9% ВВП²⁹.

Будущее покажет, хватит ли ресурсов у Франции и ЕС в целом для того, чтобы создать стартовые платформы для успешного запуска инновационной продукции на основных направлениях НТП, прежде всего в сфере ИКТ, где наметилось серьезное отставание от США и Китая. Или же обеспечение конкурентоспособности, устойчивого развития и непрерывности производственных процессов будет протекать в русле корректировки сложившихся цепочек создания стоимости за счет диверсификации поставщиков, формирования более обширных запасов компонентов и составляющих, а также регионализации хозяйственных связей.

²⁸ Согласно подсчетам специалистов из Центра исследований экономического роста и развития, с конца 1990-х гг. по 2012 г. потери французского экспорта в связи с сокращением его доли на мировых рынках составили примерно 1 трлн евро, или половину ВВП. – См.: La compétitivité française en 2012. Parts de marché. Enquête annuelle Compétitivité. Document de travail. No. 38. P.: Coe-Rexecode, 2012. URL: <https://clck.ru/Ruvyp> (дата обращения 12.11.2020).

²⁹ Le commerce extérieur de la France. Rapport 2020. P.: Direction generale du Tresor, 2020. P. 13, 42.

Глава 14. Великобритания

Для Великобритании, в прошлом – крупнейшей мировой державы, определившей траекторию экономического развития западной цивилизации, проблема конкурентоспособности является острой и довольно болезненной. К использованию концепции национальной конкурентоспособности в качестве одного из принципов проведения экономической политики британское правительство перешло в начале 1990-х гг. В серии «Белых книг» и ряде правительственных документов целесообразность такого подхода объяснялась эффективностью присущего ему сравнительного анализа как инструмента выявления проблем социально-экономического развития и разработки методов их решения.

Конкурентоспособность определяется возможностями страны производить товары и услуги мирового уровня при одновременном повышении реальных доходов населения в долгосрочной перспективе. Принципиальное значение при данном подходе приобретают производительность труда как основной фактор, обуславливающий эффективность деятельности компаний в сравнении с компаниями других стран, и уровень жизни населения¹. После кризиса 2008–2009 гг. производительность стала ключевой темой экономической политики.

Отставание Великобритании по уровню производительности труда от основных конкурентов – Германии и Франции – наблюдается с 1960-х гг. Несмотря на то, что к 2007 г. разрыв удалось заметно сократить, относительно низкая производительность до настоящего времени остается «ахиллесовой пятой» британской экономики и оказывает негативное влияние на ее конкурентоспособность на мировом рынке. Ситуацию осложняют отраслевой и региональный дисбалансы, а также неопределенность, связанная с выходом страны из ЕС. В рейтинге глобальной конкурентоспособности ВЭФ 2019 г. страна опустилась на одну позицию и заняла 9-е место.

Возможности повышения производительности труда связаны с перспективами инновационного развития страны, а именно: с разработкой и внедрением новейших технологий в промышленное производство и сферу услуг. По ряду показателей, характеризующих состояние сектора цифровых технологий, на который приходится основная доля инновационных разработок, Великобритания входит в тройку мировых лидеров. В то же время процесс распространения инноваций происходит медленно в связи с инерционностью деятельности значительной части компаний. Показательно, что высокий уровень инновационной активности свойственен компаниям, имеющим значительный экспортный потенциал, тогда как фирмы, ориентирующиеся на внутреннего потребителя, запаздывают в переходе к новым технологиям, что сдерживает рост производительности труда в экономике в целом.

Положение Великобритании в международной торговле

Великобритания исторически относится к ведущим странам-экспортерам. В настоящее время ее доля в мировом товарном экспорте составляет 2,5%, и по

¹ Benchmarking UK Competitiveness in the Global Economy // BIS Economics Paper. 2012. № 19. P. 2. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/benchmarking-uk-competitiveness-in-the-global-economy> (дата обращения 11.11.2020).

этому показателю она замыкает десятку стран – крупнейших экспортеров товаров. При этом она занимает 2-е место после США по экспорту услуг с долей 6,5% и 6-е место по совокупному экспорту товаров и услуг с долей рынка, равной 3,4%².

Тенденция к снижению британской роли в международной торговле прослеживается с 1870-х гг., когда на страну приходилась четверть мирового товарного экспорта. После некоторой стабилизации в 1980-х – первой половине 1990-х гг. падение продолжилось в рамках общей тенденции, связанной с активным выходом на мировой рынок развивающихся стран и сокращением доли развитых стран. При этом снижение британской доли рынка происходило быстрее, чем у ближайших конкурентов (а Германии даже удалось не только сохранить, но и увеличить свою долю).

Причин сложившейся ситуации несколько.

Во-первых, это медленная адаптация отраслевой и географической структуры экспорта к изменению мировой хозяйственной конъюнктуры. В 1990-х – начале 2000-х гг. динамично развивавшиеся страны, продвигавшие на мировой рынок товары широкого потребления, остро нуждались в станках и оборудовании. Высокий спрос на товары производственного назначения удалось капитализировать Германии, тогда как географический фокус Британии был смещен на развитые страны с относительно низкими темпами роста экономики.

Во-вторых, это укрепление фунта стерлингов с конца 1990-х до начала финансового кризиса 2008 г., происходившее на фоне деиндустриализации экономики и повышения роли финансового сектора. Снижение конкурентоспособности экспортной продукции вызвало рост дефицита в торговле товарами и сокращение доли на мировом рынке.

В-третьих, это высокая зависимость от рынков стран-членов ЕС. На выходе из финансового кризиса эти страны столкнулись с кризисом суверенных долгов и, как следствие, затянувшимся экономическим восстановлением и слабым потребительским и корпоративным спросом, что не позволило британским компаниям-экспортерам воспользоваться преимуществами резкой девальвации фунта (рис. 1).

В последние годы появились признаки некоторого смещения британского экспорта в сторону государств, не входящих в ЕС, однако происходит это на фоне замедления темпов роста мировой экономики. Тем не менее в 2016–2018 гг. британский экспорт товаров и услуг увеличился на 13,8%, продемонстрировав более высокие темпы роста, чем страны-конкуренты: аналогичные показатели по Италии, Германии и Франции составили соответственно 11,4, 10,5 и 10,1%³.

В 2019 г. совокупный экспорт товаров и услуг вырос на 5% по сравнению с предыдущим годом и составил 689 млрд ф. ст., или 31,1% ВВП⁴. Необходимо отметить, что в Великобритании экспорт услуг играет более существенную роль, чем в других развитых странах. Доля услуг в совокупном экспорте достигает 46%, что выше аналогичного показателя в США (33%), Франции (34%), Германии (17%) или среднего значения в странах ЕС (28%)⁵. В процентном отношении к ВВП

² World Trade Statistical Review 2019. Geneva: WTO, 2020. P. 100, 102.

³ British exports hit a record high, according to new official data. DIT // Gov.uk. 10.05.2019. URL: <https://www.gov.uk/government/news/british-exports-hit-a-record-high-according-to-new-official-data> (дата обращения 11.11.2020).

⁴ UK Trade in Numbers. 2020. February. L.: Department for International Trade, 2020. P. 4. URL: <https://www.gov.uk/government/statistics/uk-trade-in-numbers> (дата обращения 11.11.2020).

⁵ Trade in services and Brexit // Briefing Paper. 2019. No. 8586. HoC Library. P. 8–9.

Часть II. Страновая специфика конкурентоспособности

экспорт услуг в Британии составляет 12%, в Германии и Франции – по 8%, в США – 4%, в Японии – 3%⁶. Некоторое снижение британской доли мирового рынка услуг в последнее десятилетие было вызвано ослаблением фунта стерлингов и сокращением экспорта финансовых услуг после кризиса 2008–2009 гг.

Рисунок 1.
Торговый баланс Великобритании (% к ВВП, 1999–2018 гг.)

Источник: ONS. Pink Book 2019.

В 2000-е гг. усилилась интеграция Великобритании в ГЦСС, главным образом как поставщика промежуточной продукции. По степени участия в восходящих цепочках создания стоимости страна заняла 12-е место среди 64 стран, тогда как по участию в нисходящих цепочках – 49-е место, что объясняется высокой долей услуг в структуре экспорта⁷. В 2016 г. доля импортной составляющей в британском экспорте была равна 15,4%, что приблизительно соответствует среднему значению по странам «Группы двадцати» (16,5%), но существенно ниже среднего показателя по странам ОЭСР (25,3%)⁸.

В последние годы все больший объем услуг (например, по консалтингу, техническому сопровождению, обучению) включается в контракты по поставке сложного высокотехнологичного оборудования. По расчетам центра экономического анализа *Cambridge Econometrics*, сервисная составляющая в экспорте обрабатывающей промышленности достигает трети (33,7%) созданной добавленной стоимости. Как следствие, статистика внешнеторговых операций на

URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/cbp-8586/> (дата обращения 11.11.2020).

⁶UK Economic Outlook. November 2016. PWC, 2016. P. 28. URL: <https://www.pwc.co.uk/economic-services/ukeo/ukeo-nov16-full-report.pdf> (дата обращения 11.11.2020).

⁷ Lee M., Zagdanski J., Spencer J., Hay G. Research on Trade in Value Added. Cambridge: DIT, 2020. P. 9–10. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/research-on-trade-in-value-added> (дата обращения 11.11.2020).

⁸ Trade in Value Added: United Kingdom. P.: OECD, 2018. December. P. 1. URL: <https://www.oecd.org/industry/ind/TIVA-2018-United-Kingdom.pdf> (дата обращения 11.11.2020).

основе объема в денежном выражении недооценивает долю услуг в совокупном экспорте приблизительно на 10 п. п.⁹

С учетом того, что мировая торговля услугами в настоящее время развивается динамичнее, чем торговля товарами, наличие конкурентных преимуществ в этой сфере является благоприятным фактором.

Географическая направленность британского экспорта обусловлена участием в интеграционных процессах ЕС с 1973 до 2020 г. и исторически сложившимися особыми отношениями с США. На экономически крупную и территориально близкую группу стран-членов ЕС приходится чуть менее половины экспорта товаров и более трети экспорта услуг. Факторы экономической силы, культурной близости и общности правовых систем определяют торговые отношения с США – крупнейшим торговым партнером Великобритании в страновом разрезе, несмотря на географическую удаленность (табл. 1).

Таблица 1.
Крупнейшие торговые партнеры Великобритании (2018 г., %)

Страна	Доля в общем объеме торговли	Доля в общем объеме экспорта	Доля в общем объеме импорта
США	15,0	18,8	11,4
Германия	10,1	8,6	11,6
Нидерланды	7,1	6,8	7,3
Франция	6,4	6,4	6,4
Китай	5,1	3,6	6,5
Ирландия	4,7	5,7	3,6
Испания	3,8	2,8	4,7
Бельгия	3,6	3,0	4,3
Италия	3,5	3,2	3,8
Швейцария	2,6	3,3	1,9

Источник: UK Trade in Numbers. Department for International Trade. 2020. February. P. 6.

Доля британского экспорта, приходящаяся на страны ЕС, за два последних десятилетия снизилась с 54 до 43% вследствие сокращения доли товарного экспорта с 61 до 46%; доля экспорта услуг на протяжении этого периода колебалась в районе 40%. С 1999 г. Британия ежегодно фиксирует дефицит в торговле товарами и профицит в торговле услугами со странами ЕС. Наибольший дефицит в торговле товарами наблюдается в отношениях с Германией, наибольший профицит в торговле услугами – с Нидерландами¹⁰.

В страновом разрезе США являются крупнейшим экспортным рынком, при этом значительный объем добавленной стоимости, создаваемой в Великобритании, поступает посредством реэкспорта из других стран, в частности

⁹ Lee M., Zagdanski J., Spencer J., Hay G. Op. cit. P. 11.

¹⁰ Статистика не учитывает влияния «эффекта Роттердама», то есть возможного искажения данных вследствие того, что часть торговых потоков может проходить через крупный международный порт континентальной Европы, даже если страна происхождения / назначения в ЕС не входит, и учитываться в качестве импорта / экспорта из одной страны ЕС в другую.

Ирландии. Показательно, что в отношениях с США и Ирландией у страны формируется наибольший торговый профицит.

В целом тенденция к ослаблению зависимости британского экспорта от единого европейского рынка является благоприятной как с точки зрения выхода страны из ЕС, так и в контексте решения задачи повышения производительности труда. Компании, экспортирующие продукцию в третьи страны, характеризуются более высокой производительностью труда, чем компании, торгующие со странами ЕС¹¹. Это различие может означать, что менее эффективным компаниям проще найти выход на единый европейский рынок, чем модернизировать производство с целью экспорта в третьи страны.

Важной характеристикой британских экспортеров является преобладание среди них крупных компаний и компаний с иностранным участием. В 2018 г. из 2,4 млн зарегистрированных в стране нефинансовых компаний экспортную деятельность вели всего 233,9 тыс., или 9,6%. При этом среди малых предприятий доля экспортеров составила 9,1%, средних (36,7 тыс. с количеством сотрудников от 50 до 249) – 34,5%, крупных (8,6 тыс. компаний со штатом более 250 человек) – 41,5%. Примечательно, что среди 30,5 тыс. компаний с иностранным капиталом экспортные операции проводили более половины – 15,7 тыс., или 51,5%¹². Роль последних оказалась еще более значимой в экспорте услуг как составной части ГЦСС: в 2016–2018 гг. на них приходилось две трети общего объема сервисной составляющей экспорта промышленных компаний. Значительный объем услуг в денежном выражении был характерен для автоиндустрии, химической и фармацевтической промышленности и производства машин и оборудования, то есть отраслей, сильнее остальных интегрированных в ГЦСС¹³.

С учетом стоимости рабочей силы, британским компаниям сложно выдерживать ценовую конкуренцию с компаниями из развивающихся стран, если только более высокая стоимость товаров не оправдана их качеством, инновационностью и креативностью. Опрос 8 тыс. потребителей из восьми стран показал, что 64% респондентов из Индии, 57% из Китая и приблизительно половина из ОАЭ и Южной Африки готовы платить больше за британские товары, так как они ассоциируются у них с высоким качеством. Между тем во Франции, Германии и Ирландии качеством британских товаров были удовлетворены от 20 до 30% респондентов¹⁴. Что касается инновационности и креативности, то в США, Индии и Китае с этими характеристиками чаще связывают германскую или американскую продукцию, чем британскую.

Таким образом, лишь небольшая доля британских компаний готова к конкуренции на мировом рынке. При этом отношение к производимым ими

¹¹ UK trade in goods and productivity: new findings // ONS. 06.07.2018. P. 26. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/economicoutputandproductivity/productivitymeasures/articles/uktradeingoodsandproductivitynewfindings/2018-07-06> (дата обращения 11.11.2020).

¹² Annual Business Survey exporters and importers // ONS. 24.11.2019. URL: <https://www.ons.gov.uk/businessindustryandtrade/business/businessservices/datasets/annualbusinesssurveyimportersandexporters> (дата обращения 11.11.2020).

¹³ UK trade in services by business characteristics: 2016 to 2018. ONS, 2020. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/datasets/uktradeinservicesbybusinesscharacteristics> (дата обращения 11.11.2020).

¹⁴ Brand Britain: Export opportunities for UK businesses. Barclays Corporation, 2018. P. 7. URL: <https://www.barclayscorporate.com/content/dam/corppublic/corporate/Documents/Trading-and-Exporting/Made-in-Britain-Report-2018.pdf> (дата обращения 11.11.2020).

товарам со стороны иностранных потребителей в целом является благоприятным фактором для расширения товарного экспорта в развивающиеся страны и в определенной степени сдерживающим – в развитые.

Специфика модели экономического роста

Отмеченная выше тенденция к сокращению доли рынка наблюдается на фоне отставания Великобритании от основных конкурентов по уровню производительности труда, наблюдаемого на протяжении длительного времени и часто объясняемого низким уровнем инвестиций. Во второй половине 1990-х – начале 2000-х гг. наметилась тенденция к сокращению разрыва с другими развитыми странами по объемам выпуска на единицу рабочей силы и в единицу времени. В этот период производительность труда в среднем росла на 2,4% в год; по темпам роста ВВП на душу населения Британия опередила почти все страны «Группы семи», за исключением Канады¹⁵. Однако тенденция оказалась неустойчивой, и в ходе кризиса и последующей рецессии замедление темпов роста производительности труда отбросило Британию в число аутсайдеров по этому показателю.

Несмотря на восстановление ВВП в 2013 г. к докризисному значению, темпы роста производительности труда остались на низком, по историческим меркам, уровне. В 2010–2019 гг. они упали до 0,5% и оказались приблизительно в два раза ниже, чем в других странах «Группы семи», за исключением Италии. Уровень занятости при этом вырос с 70,4 до 76,2%, а безработица сократилась с 7,9 до 3,8%. Нехарактерная для послевоенного времени ситуация, когда выпуск в единицу времени перестает расти не только в условиях кризиса, но и в относительно благоприятные периоды, получила название «пазла производительности»¹⁶. Согласно расчетам, отклонение фактических темпов роста производительности труда от потенциальных в 2015 г. составило 16%¹⁷. Несмотря на то, что схожая ситуация наблюдалась и в других развитых странах, в Великобритании она оказалась наиболее выраженной и наиболее болезненной: в 2016 г. объем выпуска в час был на 23% ниже, чем во Франции, и на 26% ниже, чем в Германии¹⁸. Кроме того, для нее характерен существенно больший, чем в других странах, разрыв в производительности между наиболее и наименее эффективными компаниями. Так, уровень производительности труда в британских компаниях из верхнего дециля превышает медианный на 100%, тогда как аналогичные показатели по Германии и Франции составляют 80 и 60% соответственно¹⁹.

¹⁵ Benchmarking UK Competitiveness... P. 24.

¹⁶ Tenreyro S. The fall in productivity growth: causes and implications. BoE, 2018. P. 3. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2018/silvana-tenreyro-2018-peston-lecture.aspx> (дата обращения 11.11.2020).

¹⁷ What is the productivity puzzle? // ONS. 07.07.2015. URL: <https://www.ons.gov.uk/employmentandlabourmarket/peopleinwork/labourproductivity/articles/whatistheproductivitypuzzle/2015-07-07> (дата обращения 11.11.2020).

¹⁸ International comparisons of UK productivity (ICP), final estimates: 2016 // ONS. 06.04.2018. URL: <https://www.ons.gov.uk/economy/economicoutputandproductivity/productivitymeasures/bulletins/internationalcomparisonsofproductivityfinalestimates/2016> (дата обращения 11.11.2020).

¹⁹ Haldane A. The UK's Productivity Problem: Hub No Spokes. BoE, 2018. P. 4. URL: <https://www.bankofengland.co.uk/speech/2018/andy-haldane-academy-of-social-sciences-annual-lecture-2018> (дата обращения 11.11.2020).

Отличительной чертой британского «пазла» является сочетание низких темпов роста производительности труда с высокой занятостью. После кризиса опережающий рост численности рабочей силы относительно роста населения обусловил невысокие, но приемлемые темпы увеличения ВВП на душу населения при фактической стагнации заработной платы и производительности труда. Иммиграционная волна после очередного этапа расширения ЕС в 2004 г. позволила компаниям удовлетворить спрос на низкоквалифицированный и низкооплачиваемый труд и избежать расходов на техническое переоснащение производства и профессиональную переподготовку сотрудников. Как следствие, объем частных инвестиций в процентном отношении от ВВП в период восстановления экономики после кризиса оказался на минимальном уровне среди стран «Группы семи». Медленное распространение инноваций на фоне ограниченных инвестиций усиливает разрыв между небольшой группой наиболее эффективных и огромной массой неэффективных фирм. Последние сдерживают общий рост производительности труда, вследствие чего отставание от других стран в значительной степени связывается с проблемой «длинного хвоста» компаний с низкой инновационной активностью. По расчетам Банка Англии, за 2004–2014 гг. среднегодовые темпы роста производительности труда в 99% компаний равнялись 1%, в 1% компаний этот показатель составил 8%, в 0,1% компаний – 12%²⁰.

В определенной степени проблемы производительности труда и конкурентоспособности страны связаны со спецификой модели экономического роста, сформировавшейся в 1990-х г. и ориентированной на потребительские расходы. Эта модель позволила стимулировать экономику в условиях умеренной инфляции, низких реальных процентных ставок и высокого уровня занятости, но не смогла обеспечить сбалансированного роста. Ее важной составляющей стал рынок жилой недвижимости, цены на котором в 1995–2005 гг. в среднем прибавляли более 8% в год, что существенно опережало темпы роста заработной платы. В основе повышения потребительских расходов лежало расширение кредитования, которое, помимо низких ставок, подстегивалось эффектом богатства, вызванным растущей стоимостью недвижимости как класса рыночных активов. Для сравнения, в Германии, опиравшейся на экспортно-ориентированную модель роста, за этот же период цены на недвижимость упали на 2%²¹.

Всплеск потребительского кредитования ускорил создание добавленной стоимости в финансовом секторе, следствием чего стало повышение в 2000–2005 гг. темпов роста производительности труда в банках, финансовых и страховых компаниях до среднегодовых 5,4% – максимального показателя среди всех отраслей британской экономики и финансового сектора развитых стран, за исключением Испании. Доля финансового сектора в ВВП в 1990–2009 гг. выросла с 5,5 до 9,2%²². Распространилась точка зрения, что доминирование Сити вызывает британскую версию «голландской болезни» – ситуацию, когда диспропорционально большая роль финансового сектора приводит к удорожанию

²⁰ Ibid. P. 31.

²¹ Bickerton C. Brexit and the British Growth Model. Policy Exchange, 2018. P. 21. URL: <https://policyexchange.org.uk/publication/brexit-and-the-british-growth-model> (дата обращения 11.11.2020).

²² Financial services: contribution to the UK economy. Briefing Paper № 6193. HoC Library, 2019. P. 5. URL: <https://commonslibrary.parliament.uk/research-briefings/sn06193> (дата обращения 11.11.2020).

валюты, и это в свою очередь оказывает негативное влияние на экспортные отрасли экономики.

Следствием финансового кризиса 2008–2009 гг. стало изменение макроэкономических условий, и присущая британской экономике модель роста дала сбой. Он выразился в том числе в растущих дисбалансах – региональном и отраслевом. При общем росте численности занятых в 1996–2014 гг. количество рабочих мест в Лондоне увеличилось на 35%, а в Северо-Восточной Англии – только на 4%. Принципиальное значение имело то, что в Лондоне и Юго-Восточной Англии занятость в значительной степени росла в финансовом, образовательном, креативном и прочих секторах, имеющих экспортный потенциал. В депрессивных регионах сформировалась ситуация, при которой сокращение высококвалифицированной занятости в промышленности компенсировалось созданием низкоквалифицированных рабочих мест в сфере услуг повседневного спроса, в частности в сфере развлечений, в розничном, логистическом, гостиничном, клининговом бизнесе, а также в создаваемых крупными столичными компаниями региональных структурах с функциями, не требовавшими квалификации, например, в колл-центрах. В итоге доля низкоквалифицированной и низкооплачиваемой рабочей силы выросла с 13% в 1979 г. до 22% в 1997 г. и до 30% – в 2016 г.²³

На фоне усиления отраслевых и региональных дисбалансов была зафиксирована тенденция к снижению социальной мобильности²⁴. Более заметной становится дифференциация доходов населения: рост благосостояния после 2007 г. в большей мере был характерен для людей старше 65 лет, тогда как британцы в возрасте 16–34 лет отмечали снижение уровня жизни. В посткризисный период сектор жилой недвижимости начинает выступать в роли дестабилизирующего фактора и становится не столько стимулом к потреблению, сколько «символом разделенного общества»²⁵.

Следует отметить, что в целом эволюция британской модели отвечала общемировым тенденциям и логике развития современной экономики. Как показали Д. Хоуп и Д. Соскис на примере 20 государств ОЭСР, в 1994–2007 гг. рост в странах с либеральной рыночной экономикой (США, Британия, Австралия, Новая Зеландия, Канада) опирался в большей степени на потребительский спрос, тогда как в странах с социально-ориентированной рыночной экономикой (Германия, Австрия, Швеция, Швейцария и др.) – на экспорт²⁶. Несмотря на общую тенденцию к деиндустриализации экономики, в странах с либерально-рыночным вариантом капитализма сокращение доли обрабатывающей промышленности в ВВП происходило быстрее.

В Великобритании высокий курс национальной валюты усилил процесс деиндустриализации, совпавший по времени с формированием потребительской модели экономического роста. В то время как промышленное производство выводилось в развивающиеся страны с дешевой рабочей силой, спрос на товары

²³ Bickerton C. Op. cit. P. 24.

²⁴ Public attitudes to social mobility in the UK, 2019-20 // Social Mobility Barometer. 2020. P. 11, 20. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/858908/Social_Mobility_Barometer_2019-2020.pdf (дата обращения 11.11.2020).

²⁵ Bickerton C. Op. cit. P. 21–22.

²⁶ Hope D., Soskice D. Growth models, varieties of capitalism and macroeconomics // Politics and Society. 2016. № 44 (2). P. 209–226. URL: <http://eprints.lse.ac.uk/66531/1/Binder1.pdf> (дата обращения 11.11.2020).

с высокой добавленной стоимостью все в большей степени удовлетворялся за счет дешевого импорта, а растущий спрос на услуги повседневного характера сопровождался созданием низкоквалифицированных рабочих мест внутри страны. Данные обстоятельства обусловили рост торгового дефицита, на протяжении 2001–2008 гг. превышавшего 2% ВВП, и дефицита счета текущих операций платежного баланса, а также привели к снижению темпов роста производительности и поляризации рынка труда по степени квалификации и корпоративного сектора – по уровню инновационной активности.

После референдума о выходе из ЕС обеспечение сбалансированного роста и повышение конкурентоспособности британской экономики стали вопросами политического выживания нового консервативного правительства. За несколько месяцев были разработаны стратегии экономического и внешнеполитического развития страны, направленные в том числе на расширение международного экономического сотрудничества и поддержку инновационных отраслей.

В рамках концепции «Глобальной Британии» были подчеркнуты принцип свободной международной торговли и важность сотрудничества в научно-технической и инновационной областях, при этом внимание акцентировалось на взаимодействии с европейскими странами, США, а также государствами Индо-Тихоокеанского региона²⁷. В сентябре 2020 г. Великобритания заключила соглашение о свободной торговле с Японией, ставшее первым в своем роде.

Поворот во внутренней экономической политике был связан с отказом от режима жесткой экономии, введенного после финансового кризиса. В попытках перейти от потребительской к инвестиционной модели правительство сделало ставку на государственные расходы как катализатор роста частных инвестиций. Основными задачами экономической политики стали повышение производительности труда путем увеличения бюджетных расходов на инфраструктурные и инновационные проекты и стабилизация рынка недвижимости посредством государственных интервенций.

Инфраструктурные проекты традиционно рассматриваются в качестве инструмента стимулирования деловой активности в целом и производительности труда в частности, так как их реализация задействует широкие межотраслевые связи и обеспечивает быструю передачу исходного импульса в экономику. В категорию значимых были включены как проекты по разворачиванию сетей широкополосного доступа в интернет и внедрению телекоммуникационных технологий пятого поколения, так и проекты по расширению и модернизации сети автомобильных и железных дорог. Среди задач, решаемых этими проектами, – создание условий для цифровизации экономики и стимулирование регионального развития.

В промышленной стратегии, опубликованной в 2017 г., была обозначена цель построения в стране ведущей инновационной экономики в мире, рассмотрены меры по поддержке инноваций и повышению конкурентоспособности перспективных отраслей, предусмотрено увеличение расходов на ИР за счет дополнительных налоговых льгот и специальных программ с 1,7 до 2,4% ВВП к

²⁷ Global Britain. Sixth Report of Session 2017–19. HoC, Foreign Affairs Committee, 2018. P. 8–9, 21–24. URL: <https://publications.parliament.uk/pa/cm201719/cmselect/cmfaaff/780/780.pdf> (дата обращения 11.11.2020).

2027 г.²⁸ Также предложены меры по развитию транспортной и телекоммуникационной инфраструктуры и стимулированию развития экономики в отстающих регионах.

Таким образом, преодоление последствий кризиса актуализировало вопрос о стимулирующей роли государства; референдум о выходе из ЕС активизировал поиск инструментов и методов повышения конкурентоспособности страны, тогда как распространение идей реиндустриализации и четвертой промышленной революции усилило внимание к технологическому сектору и сильнее сместило акценты государственной поддержки с традиционных направлений на инновационные.

Инновационное развитие

Обеспечение конкурентных преимуществ британской экономики в современных условиях предполагает развитие трех взаимосвязанных процессов: 1) разработки инновационных технологий; 2) их внедрения в производственные и бизнес-процессы; 3) трансформации под влиянием технологий финансового ландшафта.

Британия обладает необходимыми условиями для разработки инноваций, в том числе благоприятным инвестиционным климатом, мощной научной базой и университетами мирового уровня, развитым креативным сектором и сложившейся экосистемой. Здесь больше инновационных компаний, чем в Германии или Франции, а по числу «единорогов» – стартапов стоимостью более 1 млрд долл. – Британия уступает только США и Китаю. В 2019 г. на британские стартапы пришлось треть от общего объема венчурного финансирования в Европе – больше, чем на германские и французские вместе взятые²⁹. В рейтингах инновационного развития и цифровизации экономики страна занимает довольно высокие места и регулярно обходит своих основных конкурентов на европейском континенте – Германию и Францию. В 2020 г. она вошла в тройку европейских лидеров рейтинга *Global Innovation Index*, уступив только Швейцарии и Швеции, а в глобальном масштабе заняла 4-е место после США.

В последние годы британский сектор цифровых технологий демонстрирует опережающий рост по сравнению с национальной экономикой и с аналогичными секторами других европейских стран. В 2018 г. он вырос на 7,9% до 149 млрд ф. ст., а его доля в ВВП достигла 7,7%³⁰. Занятость в сфере цифровых технологий в 2018–2019 гг. увеличилась на 40% и составила 2,93 млн человек, 9% от общей численности рабочей силы в стране³¹. С 2010 г. количество технологических компаний увеличилось на 56% и превысило 185 тыс. Отличительной чертой сектора является его «связанность» в страновом, европейском и глобальном контекстах. По этому показателю Лондон уступает только Кремниевой долине: 25%

²⁸ Industrial Strategy: building a Britain fit for the future. Department for Business, Energy & Industrial Strategy, 2017. P. 66. URL: <https://www.gov.uk/government/publications/industrial-strategy-building-a-britain-fit-for-the-future> (дата обращения 11.11.2020).

²⁹ UK digital tech grew faster than other sectors. Tech Nation Report 2020. URL: <https://technation.io/report2020> (дата обращения 11.11.2020).

³⁰ Digital sector worth more than £400 million a day to UK economy // Gov.uk. 05.02.2020. <https://www.gov.uk/government/news/digital-sector-worth-more-than-400-million-a-day-to-uk-economy> (дата обращения 11.11.2020).

³¹ Tech Nation Report 2020...

предпринимателей в мире имеют связи с одним или более предпринимателем в британской столице; для Кремниевой долины этот показатель составляет 33%³².

Оборотной стороной высокой привлекательности Великобритании как места для создания инновационных стартапов и ведения бизнеса в сфере цифровых технологий является проблема привлечения квалифицированных кадров. Сокращение рабочих мест в промышленности в ходе деиндустриализации, пересмотр университетских программ в соответствии с потребностями сферы услуг, отсутствие стимулов для развития традиционно слабой системы среднего профессионального образования обусловили неподготовленность рынка труда к растущему спросу на технических специалистов.

Задача накопления человеческого капитала в период цифровой трансформации экономики приобретает особую актуальность³³. В настоящее время потребности рынка труда в значительной степени закрываются за счет привлечения специалистов из других стран, причем наибольшая доля иностранных сотрудников (42%) характерна для финтеха. В привлечении высококвалифицированных технических кадров Лондон конкурирует с американской Кремниевой долиной и такими технически развитыми европейскими центрами, как Берлин и Барселона. Наиболее востребованными являются специалисты со знаниями в области искусственного интеллекта, больших данных и облачных технологий, или так называемых *ABC Skills (AI, Big Data, Cloud Computing)*. С 2014 г. действует специальная визовая программа для лиц с выдающимися способностями и создателей инновационных стартапов из стран, не являющихся членами ЕС. Переход с января 2021 г. к балльной иммиграционной системе позволит в равной степени привлекать квалифицированные кадры из Евросоюза и третьих стран. По этой системе возможность набрать максимальное количество баллов получают представители наиболее востребованных специальностей, в первую очередь обладатели университетских дипломов и научных степеней в области точных наук.

В перспективе решение проблемы связывается с повышением качества технического образования в британских школах и университетах. В 2017 г. были выделены дополнительные бюджетные средства на развитие математического и технического образования, преподавание компьютерных наук в средней школе, а также поддержку аспирантов, преимущественно технических направлений³⁴. С целью дать учащимся знания и навыки, соответствующие запросам меняющегося рынка труда, вводится новая двухлетняя программа обучения в старшей школе *T-level*. Большинство университетов адаптируют свои программы к требованиям «Индустрии 4.0».

К настоящему времени в стране сложилась эффективная система поддержки компаний, занятых разработкой передовых технологий. С 2007 г. широкий спектр программ с государственным финансированием реализует *Innovate UK*. Содействие в разработке и коммерциализации инновационных идей посредством обеспечения взаимодействия с университетами и научно-исследовательскими

³² UK Fintech State of the Nation. DIT, 2019. P. 15. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/801277/UK-fintech-state-of-the-nation.pdf (дата обращения 11.11.2020).

³³ Хесин Е.С. Великобритания: Инвестиции в человеческий капитал – фактор инновационного развития // Современная Европа. 2019. № 4. С. 49–59.

³⁴ Autumn Budget 2017 (Archived). URL: <https://www.gov.uk/government/topical-events/autumn-budget-2017> (дата обращения 11.11.2020).

организациями оказывает сеть технологических и инновационных центров *Catapult*, созданная в 2011 г. по аналогии с германским *Fraunhofer-Gesellschaft*. В ноябре 2017 г. при содействии правительства произошло слияние двух ведущих технологических кластеров – юго-восточного *Tech City UK* (Лондон) и северного *Tech North* (Лидс) – в единую общенациональную организацию *Tech Nation*. Среди тенденций, усилившихся после 2016 г., – активное развитие региональных технологических хабов и увеличение государственного софинансирования проектов, связанных с развитием технологий искусственного интеллекта и машинного обучения, квантовых компьютеров, робототехники и беспилотного транспорта.

В контексте повышения производительности труда принципиальное значение имеет не разработка инноваций как таковых, а их распространение среди широкого спектра компаний. Несмотря на позитивные в целом результаты цифровизации британской экономики, этот процесс происходит крайне неравномерно. В 2018 г. страна использовала потенциал цифровизации на 17%, тогда как США – на 18%, а ЕС в среднем – на 12%³⁵. Лидерами по внедрению инноваций являются компании, ориентированные на экспорт продукции, такие как *BAE* и *Rolls-Royce*, входящие в десятку крупнейших в мире компаний аэрокосмического сектора, или *Unilever* и *AB Sugar* – ведущие представители пищевой отрасли. Остальные компании в целом успешно используют в корпоративной практике и производственных процессах облачные технологии и осуществляют цифровизацию отдельных сегментов производственных цепочек, однако внедрение в производственные процессы промышленного интернета вещей и робототехники, а также модернизация таких ключевых систем, как управление взаимоотношениями с клиентами и управление цепями поставок, происходят медленно. За период 2008–2018 гг. максимальный уровень инвестиционной активности (53%) был зафиксирован в 2012–2014 гг., после чего он начал снижаться и в 2016–2018 гг. составил 38%³⁶.

По некоторым значимым для распространения инноваций показателям Великобритания отстает от основных конкурентов, в частности занимает 38-е место по уровню применения и распространения знаний³⁷ и предпоследнее место в «Группе семи» по доле расходов на ИР в ВВП. С большим отставанием по времени реализуются проекты по развитию цифровой телекоммуникационной инфраструктуры и обеспечению доступа в интернет со скоростью 100 Мбит/с.

Серьезную проблему с точки зрения внедрения инноваций в производственные и бизнес-процессы представляет недостаток необходимых знаний и навыков у руководства компаний. Как показывает практика, компании со слабым менеджментом обычно менее эффективно инвестируют в информационно-коммуникационные и цифровые технологии³⁸. Эмпирические данные подтверждают зависимость между качеством корпоративного управления и производительностью, однако несмотря на высокий рейтинг бизнес-школ, Британия отстает по уровню корпоративного управления от других стран, в частности Германии и США.

³⁵ Solving the United Kingdom's Productivity Puzzle in a Digital Age. McKinsey & Company, 2018. URL: <https://www.mckinsey.com/featured-insights/regions-in-focus/solving-the-united-kingdoms-productivity-puzzle-in-a-digital-age#> (дата обращения 11.11.2020).

³⁶ UK Innovation Survey 2019: Headline findings covering the survey period 2016–2018. BEIS, 2020. P. 5. URL: https://assets.publishing.service.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/873740/UKIS_2019_Headlines_Findings.pdf (дата обращения 11.11.2020).

³⁷ Haldane A. Op. cit. P. 7.

³⁸ Solving the United Kingdom's Productivity Puzzle...

Одной из причин медленного распространения инноваций является относительно слабое развитие институциональной инфраструктуры, то есть механизма поддержки компаний во внедрении новых технологий³⁹. В соответствии с промышленной стратегией, в 2017 г. при поддержке правительства получили развитие частные инициативы, в том числе *Made Smarter* Ю. Майера, бывшего главного исполнительного директора *Siemens UK*, и *Be the Business* Ч. Мэйфилда и Т. Дэнкера. Целью *Made Smarter* является ускорение внедрения цифровых технологий в промышленное производство с акцентом на поддержку МСП. Деятельность *Be the Business* направлена на повышение производительности британских компаний, в том числе путем обмена корпоративными знаниями и опытом и развития управленческих навыков в рамках специальных образовательных курсов. В августе 2020 г. в Манчестере правительство совместно с Лондонской школой экономики создало институт по изучению методов повышения производительности труда и механизмов распространения инноваций в экономике.

С активным распространением инновационных технологий, обеспечивших выход на рынок многочисленных финтех-стартапов, связан процесс серьезной трансформации, переживаемый финансовым сектором. Британской спецификой является активное участие в этом процессе правительства и регуляторов. В 2014 г. Управление по финансовому регулированию и надзору первым в мире перешло к целенаправленной поддержке компаний, развивающих финансовые технологии. В рамках специального механизма *Project Innovate* была реализована концепция «регуляторной песочницы», заимствованная впоследствии регуляторами других стран. Правительство со своей стороны инициировало реформу банковского сектора посредством реализации программы *Open Banking*, опирающуюся на технологии открытых программных интерфейсов. Программа позволила стимулировать конкуренцию в розничном банкинге и предложила решение многолетней проблемы расширения финансовой инклюзии.

В последние годы Лондон конкурирует с Нью-Йорком за первенство в рейтинге финансовых центров *Z/Yen* и уверенно держит 2-е место после Сан-Франциско в рейтинге финтех-центров *Findexable*. Благодаря развитой экосистеме и активной государственной поддержке, к 2018 г. британской финтех-индустрии удалось занять 11% мирового рынка. Трансформация финансового ландшафта, как предполагается, снизит зависимость британской экономики от внешних шоков при сохранении за Лондоном статуса мирового финансового центра и закреплении лидирующих позиций на растущем мировом рынке финансовых технологий.

Результатом цифровой трансформации экономики должно стать повышение производительности труда и конкурентоспособности британских компаний на мировом рынке, создание высококвалифицированных и высокооплачиваемых рабочих мест, стимулирование рещоринга и повышение доли обрабатывающей промышленности в ВВП, сокращение региональных и социальных дисбалансов и обеспечение более устойчивого роста. Значительный риск при этом несет фактор времени: неизбежная продолжительность процесса делает его уязвимым к непредвиденным экономическим и политическим шокам, таким как разразившаяся в начале 2020 г. пандемия коронавируса.

³⁹ Haldane A. Op. cit. P. 16.

Ослабление британских позиций на мировом рынке и подверженность экономики внешним шокам обусловлены неустойчивостью модели экономического роста, сформированной в период «Великой умеренности» 1990-х – начала 2000-х гг. Несоответствие модели изменившимся после финансового кризиса условиям стало причиной усиления внутренних дисбалансов: отраслевого, регионального и социального. Выход Британии из ЕС сложно оценить однозначно в качестве позитивного или негативного фактора, но можно констатировать, что он стал импульсом к поиску вариантов трансформации экономической модели и инструментов повышения конкурентоспособности. В контексте четвертой промышленной революции Британия сделала ставку на укрепление своих позиций на мировом рынке инноваций.

«Дистанцирование» английского политического пространства от европейского континента в XVI в. Ф. Бродель рассматривал как один из факторов формирования национального рынка и последующего периода британского могущества, опиравшегося на главенствующую роль в инновационном развитии и первенство в промышленном перевооружении: «Конечно, Англия не преднамеренно отделилась от старого европейского «блокшива», имея в виду лучше открыться для мира, но результат оказался именно таким»⁴⁰.

Несколько столетий спустя дистанцирование от Евросоюза вызвало раскол в обществе и ожиданиях. Удастся ли Великобритании повторить успех, придать новый импульс экономике и стать отправной точкой старта к следующей промышленной революции, зависит от способности страны открыться миру высоких технологий и обеспечить необходимые условия для долгосрочного инновационного развития.

⁴⁰ Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм, XV-XVIII вв. Т. 3. М.: Время мира, 1992. С. 361.

Глава 15. Италия

Проблема конкурентоспособности итальянской экономики по-разному высвечивается в работах исследователей, занятых анализом причин замедления ее роста в последние десятилетия. Если в докризисный период 1995–2007 гг. среднегодовые темпы роста составляли 1,8%, то в 2010–2019 гг. – всего 0,25%. Общая производительность факторов производства в Италии за 1980–2014 гг. сократилась на 30% против роста на 25% у ФРГ¹. Снижение конкурентоспособности выразилось в сокращении доли Италии на мировом товарном рынке с 3,32% в 2007 г. до 2,92% в 2015 г.² По мнению С. Перри³, главной причиной такой динамики стала специфика национальной модели роста, в которой заложен приоритет экономики на трудовых издержках.

Накануне вступления в ЭВС Италия, в отличие от других стран, не предприняла достаточных инвестиционных усилий для модернизации своей производственной структуры и экспортной специализации, как того требовали ускорившаяся глобализация мирового рынка и начало нового этапа европейской интеграции. Это ограничило возможности инновационного развития и определило вектор конкурентного отставания, которое закрепилось в ходе мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. К. Коттарелли⁴ указывает на институциональные особенности («семь смертных грехов») итальянской экономики, мешающие ей органично вписаться в европейский хозяйственный комплекс: бюрократизацию, коррупцию, массовое уклонение от налогов, гипертрофированный государственный долг, несовершенство судебной системы, региональные диспропорции в экономике, демографический упадок. И. Виско⁵ видит основную причину ослабления конкурентоспособности в недостаточных вложениях в человеческий капитал. Этот тезис конкретизируют Р. Фаини и А. Сапир, доказывающие необходимость перемещения инвестиционных и кадровых ресурсов в экспортные отрасли с высокоинтенсивным применением квалифицированного труда⁶. Ф. Онида и Дж. Вьести⁷ подчеркивают невнимание к вопросам промышленной политики: управление экономикой стихийно децентрализуется, а государство, игравшее в первые послевоенные десятилетия роль катализатора, управлявшего драйверами роста, в дальнейшем ее утратило. Л. Бини Смаги⁸, отмечая отставание Италии по производительности труда, указывает на неоднородность производственной структуры: наряду с высокопроизводительными предприятиями имеется множество «зомби», существующих только благодаря субсидиям и теневой занятости. В этой структуре, особенно на малых и микропредприятиях, преобладает принцип отбора кадров и менеджмента по критерию «верности» и личных связей, а не заслуг и компетенций. Традиции

¹ Capussela A. Declino: Una storia italiana. Milano, 2019. P. 52.

² Giangaspero G., Repole M. Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi constant-market-shares. URL: <https://is.gd/8ELi2K> (дата обращения 16.11.2020).

³ Perri S. Accesa e caduta del modello economico italiano // Economia e politica. 15.12.2013. URL: <https://is.gd/miRkhy> (дата обращения 16.11.2020).

⁴ Cottarelli C. I sette peccati capitali dell'economia italiana. Milano, 2018. P. 7–8.

⁵ Visco I. Anni difficili. Bologna, 2018. P. 8–16.

⁶ Faini R., Sapir A. Un modello obsoleto? Roma: Fondazione Rodolfo De Benedetti, 2005. P. 33–35.

⁷ Una nuova politica industriale in Italia / F. Onida, G. Viesti (A cura di). Firenze: Passigli, 2016. P. 9–12.

⁸ Bini Smaghi L. La tentazione di andarsene. Bologna: Il Mulino, 2017. P. 10–11, 83–87.

клиентелизма мешают повышать требования к менеджменту в условиях технологической революции и возросшей конкуренции на внешних рынках.

Все эти и другие отмечаемые несовершенства, пороки хозяйственной системы не препятствуют, однако, Италии оставаться в числе ведущих участников международной торговли, быть 8-й промышленной экономикой мира. Согласно классификации Давосского форума, Италия по Индексу глобальной конкурентоспособности занимает 30-е место среди 140 анализируемых стран⁹.

Конкурентные преимущества итальянской экономики, как и ее уязвимость, обусловлены присущим ей своеобразием производственной структуры, сложившейся под влиянием культурно-исторических факторов. Преобладающей формой предпринимательства является семейный бизнес – среди как МСП, так и крупных компаний, за исключением крупных предприятий базовых отраслей (энергетика, нефтехимия, транспорт), контролируемых государством. Вследствие традиционно невысокого уровня концентрации капитала в Италии не сформировались, за редкими исключениями (*Fiat* и др.), крупные ТНК – драйверы экономики, способные на равных конкурировать с ТНК других ведущих стран. Роль драйвера перешла к МСБ, зачастую организованному как сеть кластеров, конкурентные возможности которых опираются на сочетание специализации и кооперирования, а также на присущие значительной части малого предпринимательства гибкость и креативность. Ключевым преимуществом МСБ, специализирующегося в основном на выпуске потребительских товаров, является наличие в Италии богатых ремесленных традиций, органично связанных с ее уникальным художественным наследием. Соединение накопленных на этой основе ноу-хау с современной техникой обеспечивает Италии владение десятками мировых брендов, а ее экспорту – относительную устойчивость и рост.

В то же время специфика размерной структуры производства и перевес в сторону отраслей, ориентированных на потребительский спрос, делают конкурентные позиции Италии уязвимыми в условиях меняющегося, все более глобализированного мирового рынка. Растущий приток на этот рынок аналогичной по товарной номенклатуре, но более дешевой продукции развивающихся стран, прежде всего Китая, а также массовая фальсификация итальянских торговых марок (в чем особенно заметен Китай), представляют собой серьезный конкурентный вызов. Финансовые ресурсы и возможности итальянского МСБ недостаточно соответствуют объему современных задач в области маркетинга, ИР и инвестиций в расширение производства. Тем более затруднено масштабное развитие современных наукоемких отраслей, растущих более высокими темпами и способных существенно повысить тип экспортной специализации экономики.

Италия остается одним из ведущих мировых экспортеров, но товарно-отраслевая структура ее экспорта, построенного на преобладании так называемых традиционных отраслей производства и услуг, меняется слишком медленно.

Италия как мировой экспортер

Статус Италии как мирового экспортера противоречив. С одной стороны, по величине профицита торговли продукцией обрабатывающей промышленности она относится к числу мировых лидеров. С другой – принадлежащая ей доля мирового рынка медленно, но неуклонно сокращается, и в будущем конкурентоспособность ее промышленности на фоне других ведущих стран складывается не в ее пользу.

⁹ The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: World Economic Forum. P. XIII.

По данным на 2017 г. Италия входила в пятерку мировых лидеров по величине торгового сальдо 1444 видами продукции (из 5206 по классификацию ГС 2012) с суммарной величиной сальдо 166,3 млрд евро. Она занимала 1-е место в торговле 240 видами продукции (сальдо 62,5 млрд), 2-е – в торговле 380 видами продукции (сальдо 67,2 млрд) и 3-е – в торговле 302 видами продукции (сальдо 36,7 млрд евро)¹⁰. Таким образом, Италия входит в тройку ведущих мировых экспортеров по 922 товарным позициям, из которых 770 относятся к бренду *Made in Italy*, часто именуемому в стране «4А»: автомашины и механика, модная одежда, продовольствие и вина и предметы домашнего обихода (табл. 1). Эта продукция пользуется широким спросом на мировом рынке благодаря своему особому стилю и признанному качеству.

Таблица 1.
Главные группы товаров *Made in Italy*

Наименование	Количество статей	Торговое сальдо (млрд евро)
Автомашины и механика	369	81,6
Модная одежда	277	31,6
Продовольственные товары и вина	80	22,7
Предметы домашнего обихода	44	15,6

Источник: Fortis M. Op. cit.

Итальянский экспорт чрезвычайно диверсифицирован. По числу отмеченных выше 922 товарных позиций, по которым Италия входит в тройку ведущих мировых экспортеров, она уступает только Китаю (2461 позиция), Германии (1394) и США (1015), опережая следующую за ними Японию (732). Наибольшие доходы Италия получает от экспорта кожаной обуви и кожгалантереи (5,5 млрд евро в год), виноградных вин (4,7 млрд), керамической плитки (4,4 млрд) и санитарно-технического оборудования (4,1 млрд). Из всей совокупности позиций (4200), относящихся к продукции обрабатывающей промышленности по классификации ГС, положительное торговое сальдо складывается у Италии по 2107 видам¹¹.

После резкого спада в 2012 г., вызванного долговым кризисом, торговое сальдо Италии снова начало устойчиво расти. В 2018 г. стоимость экспорта достигла 462 млрд евро¹². Однако доля рынка, принадлежащая Италии, имеет тенденцию сокращаться, и за 2009–2016 гг. страна передвинулась с 7-го на 9-е место в мировом экспорте. В основе этого тренда лежит комплекс факторов, определившихся с момента вступления Италии в ЭВС: невысокий тип экспортной специализации, пробуксовка структурных реформ 1990-х гг., политическая неустойчивость, структурная безработица. Одним из последствий является отставание от ведущих партнеров и конкурентов, прежде всего Германии, по темпам роста производительности труда. За 2000–2018 гг. величина ВВП на одного занятого (в постоянных ценах) снизилась у Италии на 3,9% – против роста на 9,4%

¹⁰ Fortis M. L'Italia quinta potenza mondiale per il surplus commercial // Il Sole 24 Ore. 20.06.2019.

¹¹ Fortis M. Op. cit.

¹² Cavestri L. Inbuyer, I B2B internazionali a misura di piccola impresa // Il Sole 24 Ore. 04.06.2019. URL: <https://clck.ru/S8Nmv> (дата обращения 16.11.2020).

у Германии и на 11,8% у Франции. Особенностью итальянской экономики является и то, что 70% экспортирующих предприятий сосредоточено в пяти (из 20) областях – Ломбардии, Венето, Эмилии-Романье, Тоскане и Пьемонте. На менее развитом Юге предприятий-экспортеров насчитывается всего 10,7% от общего числа, причем десятью годами раньше этот показатель был выше (12,0%)¹³.

Главные отрасли экспортной специализации

Среди отраслей экспортной специализации экономики наряду с машиностроением преобладают так называемые традиционные: индустрия моды, агропромышленный комплекс, туризм. В последние годы достаточно быстро растут и такие инновационные отрасли, как фармацевтика. Инновационный тренд заметен и в традиционных производствах (например, в текстильной промышленности). Современные наукоемкие отрасли, в частности ИКТ, слабо представлены в экспорте, хотя некоторые из них (особенно биомедицина) развиваются достаточно динамично.

Италия входит в число ведущих производителей и экспортеров средств транспорта, а также машин и оборудования для ряда отраслей промышленности. Автомобилестроение – традиционно экспортная отрасль итальянской экономики. В свои лучшие годы она, благодаря мультипликационному эффекту, служила драйвером для 60% обрабатывающей промышленности, и ее доля в стоимости национального экспорта поднималась до 50%. Вместе со смежными отраслями в этом секторе занято 1,2 млн человек, создается 10% продукции обрабатывающей промышленности и 5,6% ВВП. В 2019 г. при экспорте 56,7% произведенной продукции торговый баланс этой отрасли был негативным¹⁴. Ее доля в национальном экспорте составила 4,4%, в импорте – 6,5%¹⁵.

Европейское автомобилестроение переживает процесс трансформации под влиянием энергетической политики ЕС, направленной на сокращение вредных выбросов в атмосферу. В начале 2020 г. лидером по сбыту на итальянском рынке стал электромобиль *Tesla*¹⁶. *FCA* приступил к объединению с французским *Peugeot* – *Citroen*, в результате которого должен появиться 4-й в мире производитель автомашин со штаб-квартирой в Нидерландах и оперативным подразделением в Италии¹⁷, планирующий начать выпуск гибридных или электромобилей в 2022 г.¹⁸

Наиболее конкурентоспособным сегментом отрасли является производство автомобильных запчастей, которое, в отличие от экспорта автомашин, имеет крупный устойчивый торговый профицит. Конкурентное преимущество обеспечивается благодаря постоянной открытости инновациям и гибкой реакции на рыночный спрос. Поставки автомобильных запчастей составляют около 5% стоимости национального экспорта и приносят Италии около 6,5 млрд евро в год.

¹³ Fotina C. Italia spaccata anche nell'export. Il Sud resta fermo sotto quota 11% // Il Sole 24 Ore. 24.07.2019. URL: <https://clck.ru/S8NrP> (дата обращения 16.11.2020).

¹⁴ Bergianti E., Parrella R. Perché gli americani non comprano più automobili italiane? // Agilive. 16.06.2019. URL: <https://clck.ru/S7MMp> (дата обращения 16.11.2020).

¹⁵ Mercato auto: produzione in calo del 21%. L'industria automotive scende del 9,5% // Trasporti-Italia. 10.10.2019. URL: <https://clck.ru/S7MPx> (дата обращения 16.11.2020).

¹⁶ Mercato auto, cosa si aspetta nel 2020 e i risultati dei brand nel 2019 // Riviera 24.it. 24.01.2020. URL: <https://clck.ru/S7MRE> (дата обращения 16.11.2020).

¹⁷ Feits A. PSA et FIAT Chrysler vont constituer le 4ème groupe automobile mondial // Les Echos. 18.12.2019. URL: <https://clck.ru/S7MTW> (дата обращения 16.11.2020).

¹⁸ FIAT Panda 2022: la prossima generazione sarà anche elettrica // Motori. 31.05.2020. URL: <https://clck.ru/S7MUP> (дата обращения 16.11.2020).

Италия входит в число главных мировых экспортеров промышленного оборудования, уступая только Германии и Китаю. На эту статью приходится около 20% национального экспорта (торговое сальдо в 2017 г. – 55,2 млрд евро). Италии принадлежит мировое лидерство по экспорту оборудования для металлургической и пищевой промышленности (с долями рынка 18,7 и 16,5% соответственно), 2-е место по экспорту кузнечно-прессового и упаковочного оборудования (с долей рынка 23%). Она является одним из главных поставщиков оборудования для кожевенно-обувной промышленности и торговых автоматов. Экспорт оборудования географически диверсифицирован, более половины его идет в развивающиеся страны.

Однако в меняющихся мирохозяйственных условиях традиционные конкурентные преимущества итальянского машиностроения, его инновационность и установка на интернационализацию производства медленно размываются. Выход итальянских предприятий на внешние рынки затруднен, поскольку им не хватает финансовых ресурсов для создания коммерческой сети за рубежом. Кроме того, предприятию необходимо инвестировать в ИР, подготовку кадров, поиск перспективных рынков. Италии трудно противостоять конкуренции Германии, основу машиностроения которой составляет финансово устойчивый средний бизнес, и Китаю, за экспортными компаниями которого нередко стоит государство.

Итальянский средний бизнес активно экспортирует свою продукцию: в 2018 г. экспортерами были 91% предприятий этого сектора, реализовавшие за рубежом 44% произведенных ими товаров. Более 40% этого экспорта пришлось на продукцию машиностроения. При этом лишь у 27% предприятий росли экспортные доходы, что свидетельствует об уязвимости в условиях ухудшения конъюнктуры на внешнем рынке. Только 14% итальянских средних предприятий располагают собственной коммерческой сетью за рубежом, и только у 39% имеются ПИИ – преимущественно в торговые, а не в производственные мощности. Относительно слабо развита электронная торговля (30% общего объема операций). Кроме того, по мнению итальянских экспертов, предпринимательская культура значительной части среднего предпринимательства достаточно консервативна, что мешает ему противостоять быстро меняющимся условиям глобальной конкуренции¹⁹.

Важной для Италии экспортной отраслью, смежной с машиностроением, является строительный бизнес (около 8% ВВП и 1,4 млн занятых)²⁰. Один из его представителей на внешнем рынке – крупное семейное предприятие *Salini Impregilo* (с мая 2020 г. – *WeBuild*), которое за долгий срок существования построило множество объектов инфраструктуры – ГЭС, мостов, железнодорожных и шоссейных путей, линий метро и др. – в 50 странах мира. Более 90% доходов эта компания получает от реализации зарубежных контрактов, в том числе в США²¹. В 2019 г. *Salini* подписала контракт на участие в строительстве высокоскоростной железной дороги Даллас – Хьюстон (стоимость работ – 14 млрд долл.)²², в 2018 г.

¹⁹ Fotina C. La media impresa nel 2019 punta sul mercato americano // *Il Sole 24 Ore*. 26.02.2019. URL: <https://is.gd/CapjVI> (дата обращения 16.11.2020).

²⁰ Progetto Italia: in arrivo il colosso delle costruzioni // *Monitorimmobiliare*. 16.02.2020. URL: <https://is.gd/dUglwo> (дата обращения 16.11.2020).

²¹ Nicolos F. Salini Impregilo: ok da assemblea, ora e' WeBuild // *Mobilita*. 05.05.2020. URL: <https://is.gd/Fgwp5I> (дата обращения 16.11.2020).

²² Morino M. L'alta velocita' americana corre con l'ingegneria made in Italy // *Il Sole 24 Ore*. 22.09.2019. URL: <https://is.gd/C3YHVP> (дата обращения 16.11.2020).

ввела в строй первую из шести турбин самой высокогорной в мире Рогунской ГЭС в Таджикистане проектной мощностью 3600 MW²³.

Важнейшим представителем *Made in Italy* является сектор моды, чей экспорт в 2018 г. составил 31,5 млрд евро²⁴, а доля в произведенной продукции – 65,1%. Экспорт модных товаров опирается на обширный, разветвленный производственный комплекс, включающий текстильную, швейную, кожевенно-обувную, ювелирную отрасли, производство оправ для очков. В нем действует около 67 тыс. предприятий с общей занятостью около 600 тыс. человек. Этот сектор производит продукцию, по величине добавленной стоимости равную стоимости аналогичной продукции ФРГ, Франции, Великобритании и Испании вместе взятых²⁵.

Италия выделяется прежде всего экспортным производством продукции класса «люкс». Одежда и обувь этой категории – главная ударная сила итальянской индустрии моды, ее основное конкурентное преимущество на внешних рынках. Среди 100 ведущих мировых компаний этого класса итальянские численно лидируют – их насчитывается 24, что ставит страну далеко впереди США (13 компаний), Великобритании (10) и Франции (9). Но итальянские компании очень невелики: так, в этой лидирующей группе они по средней величине продаж в несколько раз уступают французским. В число первых 10 экспортеров продукции класса «люкс» входит только одна итальянская компания – *Luxottica* (4-е место), которая в 2019 г. объединилась с французской *Essilor*. На три крупнейшие итальянские компании – *Luxottica*, *Prada* и *Giorgio Armani* – приходится почти половина продаж люксовых товаров, относящихся к группе *Made in Italy*²⁶.

Главное уязвимое место отрасли – финансовая слабость основной массы предприятий. В случае спада мировой конъюнктуры итальянская индустрия моды оказывается под ударом, как это произошло с текстильной промышленностью в начале 2010-х гг. Еще один фактор уязвимости – зависимость от поставок сырья и промежуточных товаров. Прекращение поставок из Китая в начале 2020 г. из-за пандемии *COVID-19* поставило на грань выживания сотни тысяч итальянских предприятий.

Стратегически важным направлением специализации итальянской экономики является индустрия дизайна, которая ассоциируется прежде всего с модой и домашним обиходом. Итальянский дизайн пользуется признанием в мире, и это служит основой его высокой конкурентоспособности. Конфедерация итальянских промышленников относит к сфере экспортного дизайна 467 видов продукции, оценивая объем этого экспорта в 86 млрд евро, а имеющийся недоиспользованный потенциал – еще в 45 млрд евро²⁷. Отрасль насчитывает около 31 тыс. предприятий (1-е место в ЕС) с числом занятых более 50 тыс. человек. Характерно, что Италия привлекает в эту сферу дизайнеров из многих стран мира. В стране

²³ Nicolos F. Op. cit.

²⁴ Viola V. Imprese fragili al Sud: e' urgente aggregarsi // Il Sole 24 Ore. 20.09.2019. URL: <https://is.gd/PZv86E> (дата обращения 16.11.2020).

²⁵ Crivelli G. La moda Italiana non ha rivali: ai vertici nel mondo // Il Sole 24 Ore. 29.01.2019. URL: <https://is.gd/P4xuaM> (дата обращения 16.11.2020).

²⁶ Beghelli C. Lusso globale, Italia primo paese per aziende. Ma sono anche le più piccole e quelle che crescono meno // Il Sole 24 Ore. 19.04.2019. URL: <https://is.gd/OmFVSu> (дата обращения 16.11.2020).

²⁷ Bertoldi B. La competitivita' passa (anche) dalla bellezza // Il Sole 24 Ore. 20.11.2019. URL: <https://is.gd/cO6Adc> (дата обращения 16.11.2020).

имеется 59 учебных заведений – школ, университетов, академий, которые ежегодно выпускают около 7 тыс. дипломированных специалистов²⁸.

Четверть предприятий этой отрасли сосредоточена в Милане, здесь же находится большинство ведущих школ мирового дизайна. Однако, и в этом специфика отрасли, 45% предприятий представляют собой мельчайшие студии (со среднестатистической численностью меньше 2 человек), разбросанные по всей стране. Индустрия дизайна имеет две точки опоры: инфраструктуру, состоящую из сети институтов и исследовательских центров, работающих на удовлетворение все более широкого спроса, и традицию создания инновационных продуктов в тех нишах, которые слабо освоены крупным дизайнерским бизнесом. Отсюда огромное разнообразие и персонализированный характер выпускаемой продукции.

В Милане ежегодно проводятся крупнейшие престижные международные выставки, посвященные дизайну: автомобилей, мебели, модной одежды и пр. Их деятельность многократно увеличивает конкурентоспособность итальянской продукции. Итальянская промышленность, выпускающая товары для дома, насыщена инновациями: главное направление прикладного дизайна – применение новых материалов, более легких и прочных, щадящих окружающую среду. Италия вывозит свыше половины производимой мебели на более 20 млрд евро в год²⁹.

В годы спада конъюнктуры (например, кризиса в автомобильной или текстильной промышленности) главным драйвером итальянского экспорта становится АПК – отрасль, продукция которой пользуется устойчивым спросом на европейском и мировом рынках. АПК Италии производит 11% ее ВВП, на экспорт идет 28% его продукции³⁰. На Италию приходится 5,8% мирового агропромышленного рынка. Она – 4-й мировой экспортер агропищевой продукции³¹, специализируясь прежде всего на выращивании культур средиземноморской гаммы (цитрусовые, оливки, виноград), а также многих видов фруктов и овощей. Свежая продукция дает 19%, подвергаемая обработке – 81% агропромышленного экспорта.

Италия стоит на 1-м месте в мире по количеству видов продукции, имеющих сертификат географического происхождения. В 2018 г. она обладала 822 наименованиями с маркировкой *DOP*, *IGP* и *STG* из общего числа 3036. На эти виды продуктов и алкогольные напитки приходится 18% общей стоимости продукции итальянского АПК и 21% его экспорта. Они служат визитной карточкой страны на мировом потребительском рынке, способствуя повсеместному распространению итальянской культуры питания³².

Италия – один из ведущих в ЕС производителей продукции органического земледелия, под которое в стране занято 14,5% обрабатываемых площадей, и 2-й в мире (после США) ее экспортер. В 2016 г. этот экспорт составил 2 млрд евро³³.

За 2007–2017 гг. стоимость экспорта продукции АПК выросла с 22 млрд до 41 млрд евро. Однако, опережая своих конкурентов по количеству признанных

²⁸ Mancini G. Flessibilit e brevetti. La design economy e' sempre piu' leader // Il Sole 24 Ore. 06.04.2018. URL: <https://is.gd/gFZkfZ> (дата обращения 16.11.2020).

²⁹ Bertoldi B. Op. cit.

³⁰ Vacondio I. L'obiettivo dell'export alimentare e' raggiungere i 50 miliardi nel 2021 // Il Sole 24 Ore. 01.02.2019. URL: <https://is.gd/gFZkfZ> (дата обращения 16.11.2020).

³¹ Mancini G. Il Made in Italy gioca l'accoppiata turismo piu' food sui mercati globali // Il Sole 24 Ore. 24.04.2019. URL: <https://is.gd/3EuQld> (дата обращения 16.11.2020).

³² Italia, una "Dop" economy da 15,2 miliardi di euro // Buongiorno Slovacchia. 18.12.2018. URL: <https://is.gd/1br2tU> (дата обращения 16.11.2020).

³³ Biofach: pi agricoltori bio, pi terra, mercato mondiale in crescita // AIAB. 15.02.2018. URL: <https://is.gd/kmHHjf> (дата обращения 16.11.2020).

торговых марок, Италия не полностью использует это преимущество. Консалтинговая компания *Nomisma* оценивает причины этого следующим образом.

Главной причиной являются малые размеры абсолютного большинства хозяйств, что снижает их производительность. Только 1,7% хозяйств имеют свыше 50 занятых и способны экспортировать по крайней мере 30% своей продукции (исключение – производство вина, более 50% которого идет на экспорт). Для сравнения, АПК Германии экспортирует 35% производимой продукции. Характерно, что две трети итальянского экспорта поступает на ближайшие рынки – в страны ЕС, не используя потенциал отдаленных, прежде всего Китая. Итальянский экспорт не располагает собственными крупными торговыми сетями, подобными тем, которые имеются у конкурентов (*Auchan, Carrefour, Metro*). В Италии сбытом заняты сети, принадлежащие в основном кооперативам и ориентированные преимущественно на внутренний рынок. Кредитные институты также менее представлены за пределами страны, что ослабляет конкурентные возможности экспортеров.

Как ни парадоксально, именно разнообразие итальянской аграрной продукции может служить ограничительным фактором при экспорте, поскольку дезориентирует иностранного потребителя. На практике только 10 ведущих продуктов АПК формируют 80% совокупных экспортных продаж. Итальянская продукция нередко встречает таможенные и иные препятствия, ограничивающие экспорт. Наконец, Италия не в полной мере использует современные приемы маркетинга, стратегическую роль средств связи и коммуникаций, способы защиты от фальсификации своих торговых марок. Одним из последствий наличия у итальянского АПК уязвимых мест (в числе которых – проблема наследования семейного бизнеса) является его подверженность иностранной экспансии. В последнее десятилетие в этой отрасли наблюдается значительный приток ПИИ, особенно из Франции. Около 80% таких операций заключаются в установлении контроля. В то же время появилась и тенденция к созданию крупными предприятиями АПК Италии коммерческих филиалов и производственных единиц за рубежом: в 2014–2018 гг. таких операций было 48, в 39 случаях они были связаны с установлением контроля. Среди наиболее активных инвесторов выделяются компании *Ferrero* и *Lavazza*³⁴.

Италия занимает 5-е место среди стран-лидеров международного туризма. Вместе со смежными отраслями (транспорт, торговля и др.) туризм приносит Италии 13% ее ВВП. Деловой оборот сектора превышает 232 млрд евро; еще 65,5 млрд связано с «индустрией мероприятий» (конференции, съезды, ярмарки, корпоративные встречи), в которой ежегодно участвуют более 65 млн человек³⁵.

Взаимодействие туризма с секторами *Made in Italy* создает межотраслевой комплекс, обладающий мощным синергетическим эффектом. Исследование *Nomisma*, проведенное среди туристов из Великобритании, ОАЭ и Китая, показало, что большинство респондентов назвали в качестве наиболее привлекательных для них отличий Италии ее кулинарное искусство, моду, автомобили, мебель и дизайн.

Характерные черты итальянского туризма – разнообразие направлений и наличие недоиспользованного потенциала. Успешно развиваются гастротуризм, агротуризм, этнотуризм. В 2020 г. намечены планы более широкого вовлечения в туристский бизнес малых населенных пунктов (половина итальянских объектов,

³⁴ Bussi C., Mancini G. Il Made in Italy corre ma e' troppo piccolo per poter decollare // Il Sole 24 Ore. 07.05.2019. URL: <https://is.gd/F6sX1z> (дата обращения 16.11.2020).

³⁵ Nasce il Manifesto del turismo italiano, per calvare il 13% del Pil nazionale // Forbes.it. 06.04.2020. URL: <https://is.gd/WAk3jq> (дата обращения 16.11.2020).

входящих в перечень Всемирного культурного наследия ЮНЕСКО, расположена в муниципалитетах с населением менее 5 тыс. человек). Намечалось активизировать такие виды туризма, как «активный» (велосипедный), горный, «медленный» (связанный с памятными историческими датами: 500-летием Рафаэля, 100-летием Феллини и пр.). Однако пандемия свела эти планы на нет. В дальнейшем Италия, безусловно, сохранит позиции одной из главных стран международного туризма.

Италия была единственной из ведущих промышленных стран, где в послевоенный период не происходило заметного повышения роли и веса высокотехнологичных, наукоемких отраслей в структуре производства и экспорта. На рубеже 1990–2000-х гг., столкнувшись с конкуренцией развивающихся стран на своих традиционных рынках, Италия сосредоточила усилия на повышении качества продукции и совершенствовании производственных процессов в тех же отраслях. Главным драйвером конкуренции на этих рынках стали для нее инновации. Однако в структуре мировой торговли опережающим темпом повышался спрос на массовую высокотехнологичную продукцию, и это постепенно ослабляло конкурентные позиции Италии, сокращая ее долю мирового рынка.

В торговле высокотехнологичной продукцией Италия отстает не только от ФРГ, Франции и Великобритании, на которые приходится 20% соответствующего сегмента мирового рынка, но и от таких малых стран, как Нидерланды и Бельгия. Ее доля в мировом экспорте этой продукции – около 2% (2016 г.). В национальном экспорте продукции обрабатывающей промышленности на высокие технологии приходится 11%, против 20–30% у трех других ведущих стран ЕС. При этом сальдо торговли наукоемкой продукцией у Италии устойчиво отрицательное, тогда как у Франции и ФРГ – с 1990-х гг. положительное. Дисбаланс в пользу традиционных отраслей в структуре экспортной специализации, по мнению большинства экспертов, чреват технологическим отставанием и должен быть преодолен с целью более эффективного включения в ГЦСС³⁶.

Кризис 2008–2009 гг. способствовал определенной модернизации итальянской промышленности. По средним темпам роста часовой производительности труда она уже не отстает, как прежде, от показателей Франции и Германии. На внешние рынки вышли предприятия, чья производительность вдвое выше, чем у предприятий-неэкспортеров. Появилась тенденция к опережающему росту отраслей и производств со средневысокой долей добавленной стоимости. Примером может служить фармацевтика – самая быстрорастущая отрасль итальянской обрабатывающей промышленности. По темпам роста экспорта фармацевтической продукции Италия после 2014 г. лидирует среди стран ЕС. Более 80% производства этой отрасли ориентировано на экспорт (26 млрд евро), вложения в ИР переживают бум (в 2018 г. – 7,1%)³⁷. Развивается и биомедицина – отрасль, насчитывающая около 4 тыс. предприятий и 349 стартапов различной специализации. На экспорт идет 30% ее продукции (данные на 2016 г.)³⁸.

Технологическая модернизация происходит и в такой традиционной отрасли, как текстильная промышленность. Италия разделяет с Германией лидерство в ЕС по выпуску технических тканей нового поколения («умного текстиля» с использованием графена и микрочипов), находящих самое широкое применение –

³⁶ Palma D., Coletta D. La competitività tecnologica dell'Italia a livello globale: una sfida ancora aperta // Energia, ambiente e innovazione. 2019. No. 1. P. 27–32.

³⁷ Bartoloni M. Farmaceutica a quota 32 miliardi, vola l'export // Il Sole 24 Ore. 05.07.2019. P. 1, 6.

³⁸ Modena e biomedicale: binomio protagonista a Verona // Modena Industria. 23.01.2018. URL: <https://clck.ru/S8NHc> (дата обращения 16.11.2020).

от спорта и медицины до аэрокосмической промышленности. В стране имеется 1,6 тыс. предприятий, которые производят и экспортируют такие ткани. Суммарная стоимость продукции – 4,6 млрд евро (у Германии – около 6 млрд), преобладающая ее часть идет на экспорт. Однако здесь снова обнаруживается структурная слабость итальянской промышленности – слишком малые размеры предприятий, по сравнению с более крупными немецкими конкурентами³⁹.

Модернизация наблюдается и в керамическом производстве – отрасли, в которой Италия является ведущим экспортером, занимая треть мирового рынка. Промышленный округ (ПО) Сассуоло, экспортирующий 85% своей продукции, за последние пять лет вложил более 2 млрд евро в инновации и «умные» технологии⁴⁰.

Включение в глобальные цепочки создания стоимости

Благодаря непрерывно возникающим инновациям итальянская промышленность успешно специализируется на производстве промежуточных товаров и в определяющей степени опирается на интеграцию с внешним рынком. Ее главными конкурентными преимуществами являются качество продукции и возможности «персонализации», то есть гибкого приспособления к потребностям заказчика.

В стране насчитывается 108 тыс. предприятий обрабатывающей промышленности (27% общего числа), которые в 2016–2018 гг. по крайней мере один раз участвовали в ГЦСС, а на постоянной основе такие операции суммарным объемом 47 млрд евро вели 69 тыс. предприятий. По удельному весу субконтрактных поставок выделяется автомобильная промышленность (43,5% всей продукции). В производстве одежды по субконтракту выпускается 8,5% продукции, в производстве товаров для дома – 5,4%, в фармацевтике – 2,9%. Субпоставщиками являются по большей части МСП, но в фармацевтической отрасли – крупные, работающие, как правило, с ТНК. Четверть фармацевтической продукции, реализуемой в Европе, производится Италией и включена в ГЦСС⁴¹.

С учетом специфики производственной структуры на основе МСБ, существенную роль в Италии играет сеть торгово-промышленных палат в стране и за рубежом. Ее преимуществом является укорененность в регионах: применяя создаваемые в МСБ инновации, эта сеть одновременно отслеживает новые тренды в развитии товарных рынков и помогает налаживать партнерские связи.

В наиболее выгодном положении с точки зрения включения в ГЦСС находятся ПО (территориальные кластеры): из 90 млрд торгового профицита, приходящегося на обрабатывающую промышленность Италии, 79 млрд образуется благодаря ПО, которых в стране насчитывается 156. Высокая концентрация современных технологий, ИР, нематериальных услуг, стартапов образует их главное конкурентное преимущество. Выделяются 25 машиностроительных ПО, производящих экспортную продукцию на 35 млрд евро и обеспечивающих 70% стоимостного объема экспорта. Здесь базируются лучшие в стране предприятия-«локомотивы» (из выделяемых итальянскими экспертами 1600 таких предприятий в

³⁹ Finotto C.A. Tessuti “parlanti” e antisismici: il Made in Italy sfida la Germania // Il Sole 24 Ore. 18.04.2019. P. 31.

⁴⁰ Vesentini I. Ceramica, il polo di Sassuolo clonato negli USA // Il Sole 24 Ore. 11.04.2019. URL: <https://clck.ru/S8NAh> (дата обращения 16.11.2020).

⁴¹ Cavestri L. Il tesoro nascosto della manifattura. I terzisti italiani valgono 56 miliardi // Il Sole 24 Ore. 23.10.2019. URL: <https://clck.ru/S8N8h> (дата обращения 16.11.2020).

ПО расположены 735). Эта часть национальной производственной структуры напрямую участвует в глобальной конкуренции, генерируя процессы, жизненно важные для всей экономики⁴².

Ярким примером ПО-экспортера может служить Монтебеллуна, мировой лидер по выпуску спортивной обуви. Округ производит обувь для лыжного спорта (65% мирового производства), мотоспорта (80%), роликовые коньки (около 25%), обувь для футбола, баскетбола, тенниса, легкой атлетики, альпинизма. Здесь же находятся смежные бизнесы – дизайн и проектирование, инкубаторы, образовательные центры и пр. Около 400 предприятий (включая иностранные ТНК) экспортируют 70% продукции (в 2018 г. на сумму 1,3 млрд евро). Еще один пример – технологический округ Мирандола, крупнейший в ЕС и третий в мире центр по производству одноразовых изделий из пластика для медицинских целей, а также медицинской аппаратуры для кардиохирургии, диализа, анестезии, реанимации и пр. В 2016 г. округ насчитывал более 300 предприятий (включая иностранные ТНК), на экспорт идет 70% производимой продукции⁴³.

Итальянские предприятия редко выступают в роли создателей ГЦСС, но такие примеры есть. Наиболее заметные – компании *Ferrero* и *Lavazza*, последовательно укрепляющие позиции на мировом рынке путем покупки активов у своих конкурентов. Компания *Ferrero*, поглотившая подразделения *Nestle* и *Kellogg* в США и занявшая 3-е место в мире как производитель шоколадной продукции (с объемом продаж 10,7 млрд евро), использует цепочку по выпуску шоколадной пасты *Nutella*, состоящую из собственных предприятий в 35 странах. Компания *Lavazza*, приобретая (в числе прочих) кофейную сеть компании *Mars*, применяет аналогичную стратегию. Наращивание критической массы для упрочения конкурентных позиций на мировом рынке – вероятно, главный путь для небольших динамичных итальянских компаний, получивших название «карманных ТНК».

Способом включения в коммерческие цепочки являются и межотраслевые соглашения о совместном производстве, в том числе с конкурентами. Такое соглашение о производстве мороженого под маркой *Kinder* для европейского рынка заключили компании *Ferrero* и *Unilever*. *Ferrero* обеспечивает производство шоколадного ингредиента, *Unilever* – остальное, в том числе предоставляет свою торговую сеть. Еще пример – соглашение крупнейших итальянских кооперативов *Giv* (виноделие) и *Granarolo* (молочная продукция) для совместного продвижения на высококонкурентный швейцарский рынок. Кооперация итальянской компании *Illicafe* (производство кофе) и немецкой *Jab* (металлические капсулы для *Nespresso*) ставит целью поиск новых рынков. *MASI* для продвижения своего продукта *Amarone* в России создала партнерство с ГК «Синергия», производителем водки *Beluga*.

Итальянские МСП, специализирующиеся на выпуске перспективных «нишевых» видов продукции, представляют большой интерес для более крупных иностранных компаний; нуждаются в ПИИ, способных поддержать развитие, поскольку испытывают нехватку ликвидности и затруднения с получением банковского кредита. Это нередко заканчивается переходом предприятия в иностранным компаниям с возможной иногда делокализацией производства. Мировой финансовый кризис 2008–2009 гг. нанес особенно большой урон итальянской промышленности, потерявшей многие всемирно известные бренды.

⁴² Orlando L. La gomma del Sebino e' il distretto top. L'economia delle filiere regge alla crisi // Il Sole 24 Ore. 13.03.2019. URL: <https://clck.ru/S8N4P> (дата обращения 16.11.2020).

⁴³ Intesa SanPaolo. Distretti industriali: ancora un modello vincente en Emilia Romagna. 2018. URL: <https://clck.ru/S8Mxn> (дата обращения 16.11.2020).

Неполный список исторических марок, перешедших в иностранную собственность, включает: *Bulgari, Fendi, Prada, Emilio Pucci, Aqua di Parma, Lori Piana* и *Cova*, поглощенные французской *LVMH*; *Gucci, Bottega Veneta, Pomellato* и *Sergio Rossi*, ставшие собственностью французской *Kering*; *Ducati* и *Lamborghini*, приобретенные компанией *Volkswagen*; *San Pellegrino*, поглощенную *Nestle*; *Chianti Classico*, которым владеет теперь Китай; *Parmalat*, купленную французской *Lactalis*. Итальянский бизнес тоже приобретает зарубежные активы, но их список гораздо скромнее. В 2018 г. Италия завершила 147 таких сделок на общую сумму 17,4 млрд евро, а иностранные компании в Италии – 830 сделок на сумму 46,6 млрд евро⁴⁴.

Стоит отдельно отметить растущую тенденцию последних лет – «охоту» за перспективными стартапами, способными представлять интерес для глобального рынка. Примером такой деятельности может служить базирующаяся в Силиконовой долине компания *Plug and Play*, которая организовала инновационную платформу с более чем 10 тыс. стартапов и 300 предприятиями-партнерами. Свой первый инкубатор за пределами США она открыла именно в Италии – в Милане, с намерением создать глобальную цепочку в пищевкусовой промышленности. В качестве партнеров-основателей к этому проекту привлечены компании *Esselunga, Lavazza* и *Tetra Pak*, а также банковская группа *Unicredit*. Предполагается выстроить структуру, работающую с применением методов обработки «больших данных». Есть все основания полагать, что тенденция вовлечения в глобальные цепочки перспективных стартапов получит в Италии дальнейшее развитие.

Пандемический шок

Пандемия коронавируса нанесла тяжелейший удар итальянской экономике. Согласно различным оценкам, ВВП страны сократится в 2020 г. на 8–12%. Около 40% предприятий оказались под угрозой закрытия. Безработица, несмотря на меры сдерживания, повысилась до 9,6% (среди молодежи – 27,6%), на полмиллиона человек выросло число «неактивных» (не ищущих работу)⁴⁵. Резко ухудшилось состояние финансов: бюджетный дефицит по итогам года оценивается в 11,9%, государственный долг – в 157,6% ВВП с тенденцией к дальнейшему росту.

Правительство Дж. Конте использовало широкий спектр мер, направленных на поддержку предприятий, защиту рабочих мест и покупательного спроса населения: мораторий на уплату налогов и погашение банковских кредитов, многочисленные бонусы самозанятым и семьям, субсидии МСБ, продолжительный запрет на увольнения (государство через социальный институт *C/IG* взяло на себя содержание почти 40% теряющих работу в частном секторе экономики). Декрет от 7 августа 2020 г. содержал следующее распределение бюджетных средств общим объемом 100 млрд евро: 35 млрд – на социальную поддержку наемного труда, 40 млрд – предприятиям, более 12 млрд – региональным бюджетам, более 11 млрд – системе социальных услуг (здравоохранение, образование и др.)⁴⁶. Ахиллесовой пятой итальянской системы социального обеспечения является низкая эффективность ее административного аппарата, из-за которой намеченные ассигнования выплачиваются крайне медленно и неполно. Правительство,

⁴⁴ Cavestri L. Marchi storici, nessuna sanzione per chi compra e poi deslocalizza // *Il Sole 24 Ore*. 26.04.2019. URL: <https://clck.ru/S8F4N> (дата обращения 16.11.2020).

⁴⁵ Sei miliardi di euro di aiuti europei alla PMI italiane // *Italia Oggi*. 03.08.2020. URL: <https://clck.ru/S8F7R> (дата обращения 16.11.2020).

⁴⁶ Trovati G. MES, pressing di Gualtieri: tensioni di cassa senza il Fondo // *Il Sole 24 Ore*. 23.07.2020. URL: <https://clck.ru/S8EvF> (дата обращения 16.11.2020).

стремясь избежать проволочек, нередко раздает льготы без учета уровня доходов получателей. Возникающий «бонусный дождь» резко критикуют партнеры по ЕС.

Главными задачами правительства на этапе восстановления экономики являются, во-первых, изыскание достаточного объема ликвидности для поддержания производства; во-вторых, – закладка инвестиционных основ для возобновления роста. Население страны обладает большим объемом сбережений, но срочно выпущенный внутренний заем позволил мобилизовать всего 6,1 млрд евро. Основным источником ликвидности станут европейские финансовые структуры. ЕЦБ объявил о готовности до конца 2020 г. выкупить государственные и частные облигации стран-членов на 930 млрд евро; из них Италия, согласно своей квоте в капитале ЕЦБ, может рассчитывать на 120 млрд. Кроме того, она является главным бенефициаром Фонда восстановления, из которого ей выделено 209 млрд евро – в том числе 82 млрд в виде субсидий и 127 млрд в виде займов. Однако получение этих средств, которое может начаться в середине 2021 г., обусловлено принятием программы структурных реформ (пенсии, рынок труда, судебная система, госадминистрация, социальная сфера), которая подлежит утверждению в Евросоюзе. Ее подготовка ведется в русле новых установок и целей европейской интеграции – с упором на зеленую экономику, цифровизацию, развитие инфраструктуры⁴⁷. Перед Италией поставлена задача в сжатые сроки добиться ощутимого продвижения к решению структурных проблем, которые десятилетиями сдерживали рост и ограничивали конкурентоспособность ее экономики.

В связи с этим в стране обострилась полемика вокруг вопроса о возможности использования средств ЕСМ. Противники этого, указывая на недавний опыт Греции, обвиняют правительство в недооценке угрозы потери экономической независимости. В самом правительстве по данному вопросу тоже нет единства. Политическая неустойчивость осложняет социальную обстановку, в которой Италии предстоит проводить необходимую модернизацию.

Италия – открытая, экспортоориентированная экономика, обладающая достаточно высокой конкурентоспособностью, один из главных поставщиков промышленного оборудования и продукции АПК на внешние рынки. Ее экспорт сильно диверсифицирован, что обеспечивает ей место в ведущей тройке мировых экспортеров по данному признаку. Как следует из сказанного выше, основой экспортной специализации Италии являются отрасли невысокого или среднего уровня технологической сложности, производящие продукцию потребительского назначения (с акцентом на товары класса «люкс»), а также машины и оборудование, обслуживающие эти отрасли.

Основу экспортной специализации составляют отрасли, работающие на потребительский спрос, с невысокой или средневысокой долей наукоемкой продукции. Однако и в этих так называемых традиционных отраслях наблюдается технический прогресс благодаря инновационной активности, характерной для определенной части МСБ, численно доминирующего в производственной структуре. Одним из главных конкурентных преимуществ итальянской промышленности является использование богатых ремесленных традиций (нематериальных активов) в сочетании с современной техникой, лежащее, в

⁴⁷ Accordo sul Recovery Fund. Conte: piano adeguato alla crisi. Salvini: fregatura grossa come una casa // Il Sole 24 Ore. 19.07.2020. URL: <https://clck.ru/S8Exh> (дата обращения 16.11.2020).

частности, в основе производства многих товаров класса «люкс». Италия обладает десятками мировых брендов, благодаря которым спрос на ее продукцию устойчиво высок и поддерживает рост экспортных доходов.

В то же время конкурентные позиции Италии на мировом рынке страдают от ряда ограничений. Главным из них является именно отмеченная выше специфика производственной структуры – абсолютное преобладание МСП, микропредприятий, исторически связанное с сохранением, даже в высшем звене этой структуры, семейной формы предпринимательства. Это создает предпосылки для торможения конкурентного начала: сохранения у одних предприятий консервативного стиля ведения бизнеса, вынужденного перехода других под иностранный контроль, необходимости для третьих считаться с нехваткой финансовых средств для инвестиций, ИР и выхода на внешние рынки. Частичной компенсацией служит кластерная форма организации производства – ПО, выполняющие в экономике роль драйверов, особенно в отраслях машиностроительного комплекса. На общем фоне выделяются немногочисленные относительно небольшие частные («карманные») ТНК и полугосударственные холдинги с достаточно широкими возможностями внешней экспансии.

Эта специфика объясняет, с одной стороны, отставание итальянской экономики от других ведущих экономик мира по конкурентоспособности в сфере высоких технологий, а с другой – успешное освоение специализированных ниш, оставляемых крупным международным бизнесом. Итальянская обрабатывающая промышленность встроена в ГЦСС как поставщик многих видов промежуточной продукции высокого качества, играя важную роль для ряда отраслей мирового производства, в частности для автомобильной промышленности и индустрии моды. В сфере услуг главные конкурентные преимущества Италии связаны с развитием международного туризма. В целях упрочения позиций на внешних рынках Италия активно использует свое уникальное культурно-историческое наследие. Этот конкурентный фактор сохранит непреходящее значение и в обозримом будущем.

Структурные слабости и пороки итальянской экономики, отчетливо проявлявшие себя после присоединения страны к ЭВС, особенно резко обозначились в ходе пандемического шока 2020 г. Масштабные негативные последствия этого кризиса в Италии – часть новой реальности, в которой оказался весь европейский интеграционный комплекс. ЕС рассматривает восстановление своего экономического потенциала как «инвестиции в будущее», реализуемые путем скоординированных действий, рассчитанных на длительную перспективу. Серьезная финансовая поддержка, предоставленная Италии в рамках общеевропейской восстановительной программы, дает ей шанс укрепить свои конкурентные позиции, сосредоточив усилия на структурной модернизации производственной системы и переходе к более высокому типу экспортной специализации.

Глава 16. Испания

В эволюции конкурентоспособности Испании условно можно выделить два этапа: успешный демократический транзит – превращение некогда автократического режима Ф. Франко в европейскую демократию с сопутствующими внутриэкономическими преобразованиями и постепенное развитие внешнего сектора экономики – кооперации национальных хозяйствующих субъектов и партнеров за рубежом (в частности, в странах Латинской Америки). Именно это стало драйвером посткризисного восстановления страны в период так называемого потерянного десятилетия¹.

С начала транзитного периода в 1975 г. Испания совершила грандиозный скачок во всех отраслях экономики. Прогрессивная позиция короля Хуана Карлоса I по социально-экономическим преобразованиям, политическая конкуренция между ведущими Испанской социалистической рабочей партией (ИСРП) и Народной партией, либерализация национального рынка привели к созданию конкурентоспособной государственной системы с четкими демократическими установками. Страна, экономическая модель которой основывалась на автаркии, благодаря масштабному процессу приватизации и участию в европейских интеграционных процессах постепенно начала переходить в разряд крупнейших мировых инвесторов и заявила о себе как о важном мировом экономическом субъекте.

В 2019 г. Испания заняла 23-е место среди стран мира по Индексу глобальной конкурентоспособности ВЭФ (75,3 баллов из 100). Позиции Испании по составляющим этого индекса следующие: макроэкономическая стабильность – 43-е место, потребительский рынок – 34-е, рынок труда – 61-е, финансовая система – 26-е, размер внутреннего рынка – 15-е, качество институтов – 28-е, состояние инфраструктуры – 7-е, уровень проникновения ИТ и современных коммуникаций – 19-е, здоровье – 1-е, образование и навыки – 37-е, динамика бизнес-развития – 34-е, способность к инновациям – 25-е место².

Согласно Индексу демократии, ежегодно обновляемому британским отделением *The Economist Intelligence Unit*, Испания в 2019 г. заняла 19-е место из 167 стран рядом с Австрией и Уругваем, опередив Францию, Португалию, США, Израиль, Италию³. Примечательно, что Испания в XXI в. продолжает продвигаться вверх по этому списку, примерно на одну позицию каждые 2–3 года.

В 2019 г. ВВП на душу населения в Испании составил 26,4 тыс. евро, 34-й показатель среди 196 государств⁴. О достаточно высоком уровне жизни в Испании также свидетельствует рейтинг здоровья наций *Bloomberg*⁵. В 2019 г. лидером рейтинга впервые стала Испания, поднявшись с 6-го места (2017 г.).

¹ Период, продолжавшийся с начала глобального кризиса 2008 г. по второй квартал 2017 г., по итогам которого испанская экономика по объему производства вышла на докризисный уровень.

² The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019. P. XIII, 522.

³ The Economist Intelligence Unit's Democracy Index. 22.01.2020. URL: <https://www.economist.com/graphic-detail/2020/01/22/global-democracy-has-another-bad-year> (дата обращения 05.12.2020).

⁴ España: Economía y Demografía. Madrid: Expansión, 2020. URL: <https://datosmacro.expansion.com/paises/espana> (дата обращения 22.11.2020).

⁵ Miller L.J., Lu W. These are the World's healthiest Nations // Bloomberg. 24.02.2019. URL: <https://www.bloombergquint.com/onweb/spain-tops-italy-as-world-s-healthiest-nation-while-u-s-slips> (дата обращения 22.11.2020).

Либерализация и приватизация (в соответствии с директивами Маастрихтского и Лиссабонского договоров) обусловили появление иностранного капитала в экономике страны. Испания – второй после Германии производитель (около 3 млн машин в год) и экспортер автомобилей в Европе. На территории Испании расположены 17 заводов, контролируемых иностранными ТНК (*Volkswagen, Ford, Renault, Peugeot-Citroen, Mercedes-Benz, General Motors, Nissan* и др.), свыше 80% их продукции стоимостью 34 млрд евро направляется более чем в 100 стран⁶. Это свидетельствует о заинтересованности инвесторов в испанском промышленном потенциале, что в свою очередь способствует возникновению в стране имеющего континентальное значение кластера передового экспортоориентированного производства⁷.

Визитной карточкой Испании служит развитость ее инфраструктуры (благодаря крупнейшим испанским строительным и энергетическим компаниям, например, *ACS, Iberdrola*). В настоящее время Испания занимает 2-е место в мире после Китая по протяженности скоростных железных дорог (2,7 тыс. км), имеет 13 тыс. км современных автострад; цифровое телевидение и интернет покрывают 97% ее территории⁸. Компания *Iberdrola* – 3-я в мире электроэнергетическая компания по капитализации, чьи филиалы и дочерние компании представлены по всему миру. В США компания представлена в 24 штатах. Со времен демократического транзита особую роль в конкурентоспособности испанской экономики также играют высоко интернационализированные финансово-кредитные организации (крупнейшие испанские банки *Santander* и *BBVA*) и телекоммуникационный сектор (компания *Telefónica*, а также современная *Cellnex*).

Организовав производство в странах Латинской Америки, испанские банковские и телекоммуникационные ТНК расширили масштабы деятельности, стали центрами создания новых технологий и приобрели первый опыт управления международными филиалами, что обусловило дальнейшую географическую диверсификацию экспорта испанских ПИИ. Избежав поглощения крупным европейским бизнесом в конце 1980-х – начале 1990-х гг. (после вступления Испании в ЕС), испанские ТНК спустя 10–15 лет вернулись на европейский рынок с сильными позициями и смогли конкурировать с ведущими компаниями Франции, Великобритании и Германии. В начале 2000-х гг. у испанских ТНК формируется модель «балансирования» в условиях кризисных явлений: географическое распределение ПИИ Испании в зависимости от тенденций на внутреннем и внешнем рынках имеет двухуровневый характер (ЕС-15 и Латинская Америка)⁹.

Такой вектор деятельности испанских ТНК – частные инициативы по созданию обширных рынков экспорта финансовых услуг, развитию инфраструктурных и энергетических проектов, телекоммуникационных сетей – стал особенно важен для испанской экономики во время национального кризиса 2008–2014 гг., катализатором которого стал мировой финансовый кризис. Многие страны базирования филиалов испанских ТНК (особенно в Латинской Америке) более

⁶ Яковлев П.П. Испания в глобальной экономике: внешние факторы внутренних трансформаций. Современная Испания: проблемы и решения. Под ред. А.В. Кузнецова. М.: ИМЭМО РАН, 2018. С. 11.

⁷ Industria de automoción en España. 10.04.2017. URL: <http://www.investinspain.org/invest/es/> (дата обращения 22.11.2020).

⁸ Авилова А.В. Испания в современном международном контексте. М.: МГИМО – Университет, 2011. С. 2.

⁹ См.: Никулин К.А. Торгово-экономическое партнерство Испании и Латинской Америки // Современная Европа. 2020. № 3. С. 170–180.

успешно справились с кризисными проявлениями в своей экономике. Прямые капиталовложения, как исходящие, так и входящие, вкупе с экспортоориентированным производством и внешним спросом стали драйвером развития испанской экономики после падения режима Франко и по сей день остаются механизмом смягчения потрясений в кризисных ситуациях.

Испанская экономика на пороге новых кризисных явлений

Анализ макроэкономических показателей за 2019 г. показывает, что Испания преодолела рецессию, связанную с мировым финансовым кризисом, и вышла на положительные макроэкономические показатели. Вплоть до 2019 г. наблюдалась низкая инфляция, росли инвестиции (хоть и с замедлением в 2019 г.), создавались рабочие места – более 400 тыс. в год с 2012 г. (табл. 1). По данным Национального института статистики (*Instituto Nacional de Estadística, INE*), совокупный внутренний спрос выступил основным драйвером роста в 2019 г. (1,4 п.п. прироста ВВП), а внешний обеспечил всего 0,6 п.п.

Таблица 1.
Данные национальной статистики Испании по основным
макроэкономическим показателям за 2014–2019 гг.
(% к предыдущему году)

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ВВП (млрд евро)	1032	1077	1114	1162	1202	1244
Прирост ВВП	1,4	3,8	3,0	2,9	2,4	2,0
Личное потребление	3,0	3,0	2,4	3,0	1,8	1,1
Промышленное производство	1,2	3,1	1,9	2,9	0,7	0,6
Валовое накопление основного капитала	4,1	4,9	2,4	6,8	6,1	2,0
Индекс потребительских цен	0,2	0,6	0,3	2,0	1,7	0,8
Норма безработицы	23,7	22,1	19,6	17,2	15,3	14,1
Государственный внешний долг (% ВВП)	100,7	99,3	99,2	98,6	97,4	95,5
Бюджетный дефицит (% ВВП)	5,9	5,2	4,3	3,0	2,5	2,8
Экспорт товаров и услуг	4,0	4,3	5,4	5,6	2,2	2,3
Импорт товаров и услуг	4,9	5,1	2,6	6,6	3,3	0,7

Источник: составлено по данным Министерства экономики, промышленности и конкурентоспособности Испании, Национального института статистики Испании и издания *Expansión: España: Economía y Demografía*.

Международная торговля товарами и услугами в Испании в последние годы непрерывно росла (небольшое падение темпов зафиксировано в 2019 г.). Согласно Индексу экономической сложности (*ECI*), разработанному Гарвардской лабораторией роста¹⁰, Испания в 2018 г. экспортировала товаров на 328 млрд долл. и услуг на 150 млрд долл. (с преобладанием туристических услуг – 15,37%

¹⁰ Характеризует степень сложности и диверсифицированности экспорта страны. – Atlas of Economic Complexity-2020. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/countries/71/export-basket> (дата обращения 22.11.2020).

и автомобильной промышленности – 7,18% от общего объема экспорта). Доля экспорта страны на мировом рынке составляла 3,41% для автомобилестроения, 3,19% – сельского хозяйства и 2,73% в торговле услугами¹¹. Общая экспортная квота Испании составляла около 40% по состоянию на 2018 г. По данным мадридского аналитического центра *Real Instituto Elcano*, каждое четвертое рабочее место в Испании (около 4,7 млн) в 2018 г. зависело от внешнего спроса.

Тем не менее в 2019 г. большинство макроэкономических показателей демонстрировали понижающий тренд. Среди них – снижение частного потребления и увеличение дефицита бюджета. Безработица и государственный долг, несмотря на улучшение показателей, остаются структурными проблемами испанской экономики. Хронический характер перечисленных вызовов и общий упадок темпов роста экономики по состоянию на 2019 г. был связан со значительными политическими трудностями. Острая борьба левых и правых сил в парламенте страны и региональных правительствах приводит к затягиванию принятия решений по ключевым реформам и является преградой для утверждения бюджета на 2021 г. Отсутствие необходимого большинства может стать причиной проведения пятых всеобщих выборов за последние пять лет.

По данным *INE*, более 90% (около 2,6 млн) зарегистрированных в Испании компаний составляют микро-, малые и средние предприятия с числом сотрудников менее десяти человек, в совокупности представляющих 70% рабочей силы страны. Вкупе со старением населения и «демографической зимой» такая ситуация на рынке труда приводит к отрицательному бюджетному результату за счет дефицита национальной пенсионной системы¹², не говоря о крайней уязвимости испанских рабочих. В отчете Еврокомиссии *2019 SBA Fact sheet* указано, что МСП в Испании создают 61,7% добавленной стоимости и 71,9% занятости. До *COVID-19* ожидалось, что в 2020 г. МСП создадут почти 250 тыс. новых рабочих мест при росте оборота примерно на 6%.

Согласно отчету Еврокомиссии по Испании¹³, в 2019 г. испанский экспорт был сконцентрирован на низкотехнологичных товарах и услугах, конкурирующих в основном по цене. Согласно Индексу экономической сложности, Испания в том же году занимала 32-е место среди 133 обследованных государств¹⁴.

Испания серьезно отстает в области развития высоких технологий, что отчасти связано с недостаточностью расходов на ИР (не более 1,24% ВВП в 2010-х гг., тогда как средний показатель по ЕС составлял около 2%). В результате значительно снижена доля высокотехнологичного испанского экспорта, составлявшая всего 7% в 2018 г. против 16% в Германии или же 26% во Франции. Более того, в Испании существует дисбаланс между частным и государственным секторами с точки зрения инвестиций в ИР. Хотя со стороны частного сектора этот показатель составлял 8,5 млрд евро в 2018 г., средства из госбюджета, предназначенные для инвестиций в ИР, были значительно меньше и составляли в 2017–2019 гг. в среднем около 5 млрд евро. При этом лишь треть

¹¹ Ibid.

¹² Яковлев П.П. Эффект COVID-19: Испания перед вызовами коронакризиса. URL: <https://clck.ru/S7Lkv> (дата обращения 22.11.2020).

¹³ Country Report Spain 2020. Commission staff working document. Brussels: European Commission, 26.02.2020. URL: <https://clck.ru/S7LhV> (дата обращения 22.11.2020).

¹⁴ Atlas of Economic Complexity-2020. Op. cit.

государственных инвестиций в ИР исполнялась в 2012–2017 гг. Другими словами, реально только 1 евро из 3 запланированных шел на развитие ИР¹⁵.

Отсутствие стабильного и достаточного инвестирования в ИР приводит к сокращению числа исследователей и «утечке мозгов», уменьшению количества патентов и научных публикаций. Согласно Индексу глобальной конкурентоспособности по показателю талантов за 2020 г.¹⁶, Испания находится на 32-м месте, позади ключевых европейских экономик. Среди множества критериев оценки, включенных в Индекс, в Испании отмечаются достаточно хорошие показатели по числу студентов, получающих высшее образование (*Tertiary enrolment*, 6-е место). Инвестиции в человеческий капитал в Испании составляют чуть более 17% от общих инвестиций в нематериальные активы¹⁷, что на 8 п.п. меньше показателя Германии и на 3 п.п. – Франции.

Текущие кризисные события в мировой экономике, связанные с пандемией COVID-19, обнажили перечисленные структурные проблемы испанской экономики и по состоянию на конец 2020 г. оказали существенное влияние прежде всего на испанскую сферу услуг. Причем речь идет не столько об очевидном негативном влиянии на важнейший для испанской экономики туристический сектор (обеспечивающий за счет торговли услугами внешнеторговый профицит экономике) в купе с временной и низкоквалифицированной занятостью, сколько о беспрецедентном упадке всей испанской отрасли услуг в целом: нефинансовая природа кризиса ударила по банковскому сектору и страхованию в лучших «финансовых» традициях 2008–2009 гг.

Корпоративный вектор развития испанской экономики

Как уже было отмечено, драйвером конкурентоспособности экономики Испании после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. стали в значительной степени испанские ТНК, располагающие активами за рубежом¹⁸, а также МСП, экспортирующие свою продукцию. Внешний спрос стал фактором, сдерживавшим негативное влияние колоссального падения внутреннего спроса.

Динамика структуры доходов компаний, входящих в ключевой испанский фондовый индекс *IBEX*¹⁹, представлена на рис. 1. В 2019 г. каждые 6,7 евро из 10 в обороте компаний, входящих в *IBEX*, поступали из-за рубежа. Общий оборот крупнейших 35 испанских компаний составил порядка 435 млрд евро из 530 млрд оборота испанских компаний, зарегистрированных на бирже. При этом 67% всех экспортированных Испанией товаров и услуг приходилось всего на тысячу компаний.

¹⁵ El estado solo ejecuta uno de cada tres euros del presupuesto para i+d+i. Cotec. URL: <https://cotec.es/presupuesto-ejecutado-idi-2017-estado/> (дата обращения 22.11.2020).

¹⁶ 2020 Global Talent Competitiveness Index. URL: <https://gtcistudy.com/the-gtci-index/#gtci-country-view> (дата обращения 22.11.2020).

¹⁷ Gilpérez L. España internacional // El País Economía, CincoDías. 06.07.2020. URL: <https://clck.ru/S7Ldf> (дата обращения 22.11.2020).

¹⁸ См.: Никулин К.А. Торгово-экономическое партнерство Испании и Латинской Америки // Современная Европа. 2020. № 3. С. 170–180.

¹⁹ Рассчитывается на Мадридской фондовой бирже по 35 крупнейшим компаниям.

Рисунок 1.
Доля зарубежных и внутренних поступлений в обороте испанских компаний,
котирующихся на *IBEX*

Источник: составлено на основе докладов *BME Spanish Exchanges*.

Согласно показателям Мадридской фондовой биржи, в 2019 г. практически половина доходов компаний *IBEX-35* приходилась на страны, не входящие в ЕС, по сравнению с 7,5% в 2007 г. Значительный рост доходов, получаемых крупнейшими испанскими ТНК извне даже в кризисных условиях (особенно из стран Латинской Америки во время «товарного суперцикла»²⁰), стал одним из ключевых факторов выхода Испании из европейского долгового кризиса и укрепления позиций испанских «национальных чемпионов» в посткризисных условиях (табл. 2). Рейтинг основан на данных агентств и капитализации крупнейших компаний, котирующихся на мировых фондовых рынках по отраслям²¹.

Такое развитие *IBEX-35* обеспечило Испанию своего рода «подушкой безопасности». Даже при годовом падении оборота компаний доля доходов, поступающих из-за рубежа, постепенно росла. Всего за 8 лет компаниям *IBEX-35* удалось увеличить долю зарубежных доходов более чем на 20%, большинство компаний сохранило устойчивый рост оборота к 2019 г.

²⁰ Высокие темпы роста спроса на сырьевые товары в период 2000–2014 гг.

²¹ Учтены следующие критерии: испанская компания без иностранного капитала, позволяющего принимать участие в управлении компанией (помимо Acciona*, которая представляет 30% в немецкой группе Nordex); компания владеет филиалами за рубежом, производящими или продающими продукцию и доля этих филиалов в обороте составляет от 40 до 100%; капитализация компании выше 1 млрд евро (на июнь 2020 г.).

Таблица 2.
Место в глобальных рейтингах испанских компаний, входящих в индекс IBEX-35 (2019 г., млрд евро, % доходов от зарубежных подразделений)

Компания	Сектор, рейтинг	ОД, 2019 г., (млрд евро, %)
ACS	Строительство и услуги, № 1 разработчик и управляющий проектами транспортной инфраструктуры, № 4 по капитализации	39,049, 86,1%
Amadeus IT Holding	IT услуги, № 1 в сфере онлайн бронирования, № 7 по капитализации	5,570, 96,8%
BBVA	Банковское дело, № 5 банк в Европе, № 1 среди европейских банков по ПИИ в Северную Америку, № 18 по капитализации	31,061, 84,0%
Naturgy	Газ, № 2 по капитализации, № 1 – в Европе	23,035, 56,0%
Grifols	Фармацевтика, № 14 по капитализации, № 1 в производстве препаратов из плазмы крови	5,099, 94,7%
IAG	Авиакомпания, №7 среди мировых авиакомпаний, №3 в Европе (по уровню дохода)	23,584, 85,9%
Iberdrola	Электроэнергия, № 1 производитель электроэнергии из возобновляемых источников, № 3 по капитализации	36,438, 60,2%
Indra	IT, № 1 в производстве авиадиспетчерского оборудования	3,204, 50,4%
Inditex	Ретейлер одежды, № 1 ретейлер изделий моды, № 1 по капитализации	12,820, 83,1% (данные за I-II кварт.)
Repsol	Нефть, № 12 по капитализации, № 7 нефтегазовая компания в Европе	49,328, 46,9%
Santander	Банковское дело, № 2 по капитализации среди банков еврозоны, № 1 франшиза в Латинской Америке, № 8 по капитализации	56,785, 88,2%
Telefónica	Телекоммуникации, № 4 оператор по количеству подключений к услугам, № 4 по капитализации	48,422, 73,6%

Источник: составлено на основе докладов *BME Spanish Exchanges, National Securities Market Commission*, рейтинговых агентств и годовых докладов компаний.

В соответствии с докладом «Конкурентоспособность испанских компаний на мировых рынках: поиск преимуществ» испанского аналитического центра *Fúncas*²², конкурентные преимущества испанских компаний, которые условно можно назвать «нецифровыми», состояли из двух основных пунктов.

Во-первых, в Испании на момент начала активного процесса интернационализации были достаточно широкие управленческие и технологические возможности для развития инфраструктуры. Примером этому может служить компания *Telefónica*, которая к концу 1980-х гг. на основе собственной разработанной стратегии провела модернизацию телекоммуникационных сетей Испании, что стало полезным опытом в дальнейшей реализации телекоммуникационных проектов в Латинской Америке после волны приватизаций конца 1980-х – начала 1990-х гг. Аналогичным образом современные ведущие испанские компании (*ACS*, *OHL*, *Acciona*, *FCC*) в области строительства и инфраструктуры смогли получить масштабные международные контракты, коммерческие структуры *Banco Santander* и *BBVA* – войти в число мировых лидеров с филиалами по всему миру.

Во-вторых, следует упомянуть две истории успеха, связанные с выдающимися предпринимательскими качествами отдельных частных лиц и семей, которые привели к появлению конкурентных преимуществ.

Так, испанской компании *Inditex* удалось создать там, где весьма острая конкуренция, – в секторе одежды и текстиля – бизнес-модель, которая основывалась на постоянных инновациях во всех процессах производства продукта и отличалась высокой скоростью адаптации к малейшим изменениям в модных трендах и настроениях потребителей (создание базы профсоюзов во всех странах с фабриками компании с учетом современных трендов устойчивого развития и корпоративной социальной ответственности; метод организации работы «точно-в-срок», развитие производственной цепочки: бизнес-модель основана на быстрой ротации предложения). Такая модель изучается на университетских программах бизнес-администрирования: от разработки товара до его появления на прилавках проходит 14 дней. Такого нет ни у одного ближайшего конкурента (*United colors of Benetton* – 60 дней).

В 1995 г. единственными испанскими компаниями в рейтинге *Fortune Global 500*²³ были государственный промышленный холдинг *INI* (*Instituto Nacional de Industria*) и нефтегазовая компания *Repsol*²⁴. По данным на 2019 г. Испания являлась страной базирования девяти компаний, входящих в этот рейтинг (табл. 3), оборот всех 500 компаний из рейтинга в 2019 г. составлял около 40% глобального ВВП или 33 трлн долл.²⁵

Почти 70 млн человек трудоустроены в 500 крупнейших мировых компаниях, базирующихся в 34 странах мира.

²² Panel de previsiones de la economía española. Informe 2017 por Fúncas. Madrid: Fúncas, 2017. P. 1–8.

²³ Рейтинг *Fortune Global 500* за 2020 г. не содержит значительных изменений в расстановке испанских корпораций, поскольку методологически подразумевает учет оборота компаний за соответствующий финансовый год (до 31 марта 2020 г.).

²⁴ Предшественник – *INH* (*Instituto Nacional de Hidrocarburos*), до начала процесса реструктуризации – со 100-процентным госкапиталом.

²⁵ *Fortune Global 500*, 2015–2020. NY: *Fortune Global 500*. URL: <http://fortune.com/fortune500/> (дата обращения 22.11.2020).

Часть II. Страновая специфика конкурентоспособности

Совокупность представленных данных указывает на важность испанского корпоративного внешнеэкономического сектора для экономики. При этом его роль приобретает исключительное значение в условиях кризисных потрясений.

Таблица 3.
Испанские компании в рейтинге *Fortune Global 500*, 2019 г. (млрд долл.)

Рейтинг	Компания	Сектор	Оборот
85	<i>Santander</i>	Банковское дело	90,5
176	<i>Telefónica</i>	Телекоммуникации	57,5
200	<i>Repsol</i>	Нефтепереработка	53,2
234	<i>BBVA</i>	Банковское дело	47,6
272	<i>ACS</i>	Инжиниринг, строительство	43,3
292	<i>Iberdrola</i>	Электроэнергетика и обслуживание	41,4
406	<i>Inditex</i>	Модная индустрия	30,7
430	<i>Naturgy</i>	Энергетика	29,1
452	<i>Mapfre</i>	Страхование	27,4

Источник: официальный сайт *Fortune*.

По итогам выхода из мирового экономического кризиса, а затем европейского долгового, правительством Испании в Стратегии интернационализации на 2017–2027 гг. была подчеркнута важность внешнеэкономического сектора и в качестве бессрочной цели была обозначена его поддержка, предполагающая увеличение числа компаний, ведущих международную деятельность, продвижение инновационного производства и ПИИ, а также развитие образовательного процесса и совершенствование кадровой политики. Среди наиболее перспективных отраслей экономики правительством были выделены наукоемкие и ресурсоемкие технологии, ВИЭ, ИТ.

Однако в целом амбициозные планы были омрачены пандемией COVID-19. Карантинные меры и закрытие границ привели к падению экономической активности во всех без исключения странах мира, спаду производства и платежеспособного спроса, нарушению глобальных цепочек движения товаров, услуг и финансов. Некогда казавшийся стабильным внешний спрос на производственную и интеллектуальную продукцию испанских компаний оказался в состоянии кризиса вместе с началом локдауна по всему миру.

Коронакризис конкурентоспособности испанской экономики

Глобальное распространение пандемии, вызванное COVID-19, существенно затронуло экономику Испании. Быстрый рост числа заболевших новой инфекцией побудил правительство П. Санчеса объявить режим

чрезвычайного положения по всей стране с 14 марта по 21 июня 2020 г. В октябре 2020 г. режим чрезвычайного положения был продлен до 9 мая 2021 г.²⁶ Это привело к остановке целых отраслей экономики и беспрецедентному в краткосрочном периоде спаду занятости.

Падение ВВП во втором квартале 2020 г. на 18,5% является сильнейшим в еврозоне и сопоставимо с показателями Гражданской войны в Испании 1936–1939 гг. Только за вторую половину марта из системы социального страхования Испании вышло почти 900 тыс. человек. Всего за полмесяца рабочие места, созданные за два с половиной года, были потеряны, а темпы роста числа временно уволенных и потерявших работу сотрудников превышали более чем в пять раз аналогичный показатель января 2009 г.²⁷ Шок от пандемии, пережитый участниками рынка, потеря рабочих мест и доходов привели к сокращению внутреннего платежеспособного спроса на большинство видов товаров и услуг²⁸.

Основной удар пришелся на туристическую отрасль (прежде всего, ресторанный и отельный бизнес). Согласно данным ОЭСР, до 2019 г. в среднем Испания принимала более 80 млн туристов в год, уступая лишь Франции и США. В первую половину 2020 г. число посетивших страну сократилось почти на 30 млн человек по сравнению с предыдущим годом, поступления от туристического сектора уменьшились на 30 млрд евро.

Мировые финансовые рынки отреагировали рекордными падениями показателей (*IBEX-35* – на 14% 12 марта 2020 г.). Акции испанских компаний, занятых в сфере услуг, а именно – крупнейших банков и страховых организаций, рухнули на 20–50% с начала пандемии. Так, акции ведущего испанского банка *Santander* опустились до 1,55 евро на 25 сентября 2020 г. Капитализация банка упала с 62 млрд евро на конец 2019 г. до 39 млрд евро по состоянию на ноябрь 2020 г. Другие крупнейшие испанские финансовые организации, банк *BBVA* и страховая компания *Mapfre*, испытали аналогичный шок. Нефтегазовый «чемпион» *Repsol* и мировой лидер в сфере розничной торговли одеждой *Inditex* наблюдали существенные проблемы с контрактной деятельностью и циклом продаж.

Выраженное сокращение внешнего спроса привело к серьезному снижению экспорта товаров и услуг. Эффект особенно заметен в части туристических и транспортных услуг, непосредственно затронутых в период ограничений на мобильность граждан.

Согласно данным за май 2020 г.²⁹, более 77% испанских компаний, ведущих международную деятельность, указывали на то, что *COVID-19* в краткосрочной перспективе оказал негативное влияние на их внешнеторговую деятельность. Асинхронность в деле установления или снятия ограничительных мер среди государств мира стала фактором, особенно затрудняющим восстановление туристической отрасли.

²⁶ Residencia oficial el Palacio de la Moncloa. El sitio web oficial. Notas de prensa. URL: <https://www.lamoncloa.gob.es/covid-19/Paginas/estado-de-alarma.aspx> (дата обращения 22.11.2020).

²⁷ La crisis del coronavirus destruyó 900.000 empleos en la última quincena de marzo y supuso la mayor subida histórica del paro // El Diario. 02.04.2020. URL: <https://clck.ru/S7Kr9> (дата обращения 22.11.2020).

²⁸ См.: Малащенко Т.И. Особенности социально-экономической политики Испании в период борьбы с пандемией *COVID-19* // Экономические и социально-гуманитарные исследования. 2020. № 2(26). С. 43–51.

²⁹ Club de Exportadores e Inversores. URL: <https://clck.ru/S7KqU> (дата обращения 22.11.2020).

Одна из худших ситуаций сложилась на развивающихся рынках Латинской Америки – ключевом регионе для испанских инвестиций и экспорта всех групп товаров в кризисных условиях. По оценке ВТО, текущий кризис приведет к падению международной торговли на 13–32% в 2020 г.³⁰, в то время как в 2021 г. ожидается рост объема международной торговли на 21,3–24%. Аналогичным образом будут затронуты ПИИ, которые, согласно прогнозам ЮНКТАД, могут сократиться на 30–40% в период 2020–2021 гг. в глобальном масштабе.

Остановимся на перспективах развития испанского корпоративного сектора в период беспрецедентного сокращения внутреннего и внешнего спроса. Пандемия нанесла по экономике Испании самый сильный удар из всех стран еврозоны. Совокупность экономических проблем, связанных с последствиями локдауна 2020 г., привела к тому, что Испания стала одним из ключевых реципиентов средств из Европейского фонда восстановления экономики. По решению наднациональных органов ЕС Испании планируется выплатить в общей сложности 140 млрд евро грантов (72,7 млрд евро) и ссуд (67,3 млрд евро) из программы «ЕС следующего поколения» (*Next Generation EU*) в рамках проведения антикризисной политики. Еще 30 млрд евро поступят в испанскую экономику из средств структурных фондов – Общего бюджета ЕС в рамках МФП на 2021–2027 гг. В сумме это составит 170 млрд евро (или 12% от ВВП страны). Это втрое больше выплат по МФП на 2014–2020 гг. (56 млрд евро) из Фонда сплочения и Европейского сельскохозяйственного фонда для развития села, а также больше, чем общая сумма выплат по американскому Плану Маршалла 1948 г. (12 млрд долл. США, эквивалентных сегодняшним 112 млрд) для 16 некоммунистических стран Европы³¹. Акцент указанных фондовых средств смещен в сторону развития ВИЭ, а также дальнейшей цифровизации общества.

Среди ведущих западных институтов существует определенный консенсус насчет наиболее перспективных экономических отраслей и их направлений как во время «коронакризиса», так и в «посткоронавирусных» условиях. Среди них искусственный интеллект, цифровая безопасность, блокчейн и управление цепочками поставок, сверхмобильная широкополосная связь, предполагающая развитие интернета вещей и 5G сетей, генная инженерия, нано- и биотехнологии, наконец, развитие ВИЭ, их распределение и хранение.

Очевидно, что поток инвестиций, направленных на борьбу с новой коронавирусной инфекцией, должен быть сконцентрирован в конкурентоспособных секторах с наибольшим потенциалом создания рабочих мест в краткосрочной перспективе и значительным мультипликационным эффектом – в долгосрочной³². Имеющиеся у Испании мощности по развитию ВИЭ, соответствуя поставленным на национальном и наднациональном уровнях задачам, могут стать новым «корпоративным локомотивом», каковым явились банковский и телекоммуникационный секторы страны на рубеже нового тысячелетия.

В качестве эмпирического подтверждения перспективы развития испанских технологий в области ВИЭ выступает современная деятельность

³⁰ Desplome del comercio ante la pandemia de COVID-19, que está perturbando la economía mundial. WTO. URL: https://www.wto.org/spanish/news_s/pres20_s/pr855_s.htm (дата обращения 22.11.2020).

³¹ Chislett W. The challenge for Spain to use the EU's pandemic recovery fund wisely. Madrid, Real Instituto Elcano Publicaciones, 31.08.2020. P. 1.

³² La economía verde es una gran oportunidad para el crecimiento // Diálogos en la Vanguardia. 29.06.2020. URL: <https://clck.ru/S7Kpm> (дата обращения 22.11.2020).

одной из лидирующих испанских энергетических компаний – *Iberdrola*. Испанский гигант с начала 2020 г. вошел в число немногих компаний, продемонстрировавших наиболее устойчивые позиции на фондовом рынке (с небольшими колебаниями в пределах 1–5 п.п. и выходом на 2-е место среди испанских компаний по капитализации, обогнав банк *Santander*³³). В условиях значительного снижения капитализации *IBEX-35* (на 24% до 461,7 млрд евро с начала 2020 г.) *Iberdrola* действительно стала одной из немногих компаний-победителей на фоне *COVID-19*.

В 2020 г. *Iberdrola* возглавила испанский корпоративный рынок слияний и поглощений: компанией было закрыто несколько крупных сделок по поглощению зарубежных энергетических компаний в Австралии, Франции, США, Великобритании, Швеции, Японии. До конца 2020 г. *Iberdrola* планировала расходовать общей сложностью 10 млрд евро, инвестируя в ВИЭ, интеллектуальные электрические сети и системы хранения электроэнергии³⁴.

Благодаря деятельности перечисленных энергетических ТНК, Испания входит в тройку лидеров среди стран ЕС по использованию ВИЭ в работе национальной энергосистемы в абсолютных цифрах и по диверсифицированности технологий. Согласно докладу одной из энергетических ТНК Испании *Red Eléctrica de España*, в 2019 г. за счет ВИЭ в Испании было выработано порядка 37,5% электричества (при общем потенциале ВИЭ генерировать более 50% испанской электроэнергии). Доминировали ветряные электростанции (22,6%).

Последняя предвыборная программа правящей ИСРП уделяет особое внимание вопросам реализации так называемого Климатического плана, согласно которому в Испании к 2050 г. осуществится полный перевод электроэнергетики на ВИЭ. Это снизит выбросы парниковых газов в стране на 90% от уровня 1990 г. При этом к 2030 г. правительство обязуется увеличить долю использования ВИЭ до 74%³⁵. Для этого в течение ближайших десяти лет в стране будет произведена ежегодная установка минимум 3 ГВт мощностей солнечной и ветровой энергетики. Согласно последней редакции отправленного в условиях пандемии в Еврокомиссию Национального комплексного энергетического и климатического плана на 2021–2030 гг., доля ВИЭ в конечном потреблении энергии к 2030 г. должна достичь 42%. Это более амбициозная цель, чем та, которая установлена для всего Евросоюза (32%)³⁶.

Более того, согласно Плану по восстановлению, трансформации, и обеспечению устойчивости испанской экономики, представленному П. Санчесом в начале октября 2020 г.³⁷, зеленые инвестиции составят 37% от 72,7 млрд евро

³³ El ranking de capitalizaciones del Ibex desploma a BBVA, IAG y Sabadell // *El Economista*. 27.08.2020. URL: <https://clck.ru/S7KoJ> (дата обращения 22.11.2020).

³⁴ Rack Y. Iberdrola flexes M&A muscles with green energy shopping spree // *Bloomberg Analytics*. 26.06.2020. URL: <https://clck.ru/S7Kp3> (дата обращения 22.11.2020).

³⁵ По состоянию на 2020 г., согласно данным *elcomercio.es*, 90% элементов, из которых состоит ветряная турбина, производятся в Испании, а в случае фотоэлектрических солнечных панелей промышленность страны способна производить 65% материалов, необходимых для строительства и эксплуатации солнечной установки.

³⁶ La CE aplaude el plan de España en renovables y pide medidas para la transición laboral // *EFE: VERDE*. 14.10.2020. URL: <https://www.efeverde.com/noticias/renovables-ce-espana/> (дата обращения 22.11.2020).

³⁷ Spain announces its 'Recovery, Transformation & Resilience Plan' against Recession // *Spain in English*. 07.10.2020. URL: <https://clck.ru/S7KnR> (дата обращения 22.11.2020).

грантовых линий ЕС, а цифровая трансформация – 33%, что поможет реализовать планы правительства по проведению «новой модернизации испанской экономики». Оставшиеся средства будут направлены в наиболее пострадавшие секторы (туризм, банковское дело), а также в совершенствование образовательной системы и проведение налоговой реформы.

По словам М. Родригес, руководителя отдела нормативного регулирования ТНК *Acciona*, отказ от ископаемого топлива и инвестирование в зеленую экономику чрезвычайно выгодны в социально-экономических масштабах. «На каждый евро, вложенный в ВИЭ, получается от пяти до восьми евро прибыли. При этом следует учитывать, что развитие ВИЭ уничтожит рабочие места, которые станут устаревшими, притом, что будут создаваться новые. Международная организация труда подсчитала, что в процессе экологического перехода будет создано больше рабочих мест, чем исчезнет. В частности, будет создано четыре новых рабочих места на каждое потерявшее актуальность» – заявила М. Родригес в интервью *La Vanguardia*³⁸. «Для выполнения Испанией столь амбициозного «Климатического плана» необходима синергия на политическом уровне», – добавила М. Родригес.

Ввиду сложившейся специфики, телекоммуникационный сектор и IT-отрасль Испании не продемонстрировали столь однозначных результатов: среди них в связи с распространением пандемии присутствуют как неоспоримые победители или сохранившие позиции компании (*Cellnex, Amadeus, Dialoga Group*), так и проигравшие (*Telefónica*). Каждый кейс требует отдельного комплексного исследования, чтобы проанализировать причины и факторы успеха компании применительно к конкурентоспособности испанской экономики, как в случае *Iberdrola*.

Значительная роль корпоративного сектора в оздоровлении испанской экономики не вызывает сомнений, поскольку в кризисных условиях испанская практика демонстрирует способность крупных компаний вырабатывать жизнеспособные стратегии по развитию современных технологий выхода из кризиса и привлечению международных капиталов. По состоянию на конец 2020 г., сложившаяся ситуация вокруг испанского корпоративного сектора указывает на доминирование в краткосрочной перспективе инициатив, связанных с ВИЭ и цифровизацией ключевых отраслей экономики. И, если в глобальных масштабах IT-ниша (искусственный интеллект, «глубинное обучение», управление «большими данными» и разработка чипов) занята крупнейшими американскими и японскими ТНК, например, *AMD, Nvidia, Intel, Microsoft, Google, Apple, SoftBank* и будет двигаться в их фарватере, то в области ВИЭ испанские ТНК значительно выделяются в глобальном масштабе и представляют реальную конкурентоспособную силу, способную обозначить глобальные тренды в отрасли в ближайшие 10–20 лет.

На сегодня этому способствует несколько факторов: у власти находятся наиболее лояльные к зеленой повестке партии, состоящие в коалиции, ЕС выделяет фонды и кредитные линии, что способствует рекордному спонсированию развития зеленых технологий, а пандемия *COVID-19* расставила

³⁸ La economía verde es una gran oportunidad para el crecimiento // *Diálogos en la Vanguardia*. 29.06.2020. URL: <https://clck.ru/S7KkD> (дата обращения 22.11.2020).

приоритеты на фондовом рынке, подтвердив еще раз актуальность технологий, связанных с ВИЭ и зеленой повесткой в целом.

Однако с точки зрения конкурентоспособности на мировых рынках развитию этой и других отраслей экономики Испании должен способствовать продуманный выбор испанским политическим и корпоративным истеблишментом определенных политических и экономических рычагов, способных, по крайней мере, смягчить остроту целого спектра рассмотренных проблем, осложнившихся в новых кризисных условиях пандемии. В экономике перед Испанией стоит ряд амбициозных задач: стимулирование интернационализации новых экспортоориентированных компаний МСБ, улучшение ключевых макроэкономических показателей, совершенствование механизмов государственно-частного партнерства (например, по инвестированию в ИР), формирование социально-экономической политики, способствующей росту занятости и препятствующей «утечке мозгов» из страны.

Глава 17. Греция

Великая рецессия конца 2000-х – середины 2010-х гг. нанесла мощный удар по экономике Греции. С 2008 по 2019 г. (с учетом частичного восстановления экономики в 2017–2019 гг.) ВВП этой страны в текущих ценах сократился с 242 млрд до 187 млрд евро (на 23%). В расчете на душу населения – с 21,9 тыс. (80% от среднего по ЕС-28) до 17,5 тыс. евро (55%)¹.

Спусковым крючком к кризису послужили обострившиеся на исходе первого десятилетия XXI в. долговые проблемы, вызванные возросшим отрицательным сальдо счета текущих операций, которое (сальдо) в 2008 г. достигло астрономической суммы в 32,5 млрд евро (13,5% ВВП). Чтобы избежать дефолта, Греция была вынуждена обратиться за финансовой помощью к партнерам по ЕС и в МВФ. Эта помощь была ей предоставлена в обмен на принятие болезненных мер, направленных на повышение национальной конкурентоспособности.

Поскольку после присоединения к еврозоне Греция лишилась самого простого и привычного инструмента улучшения структуры платежного баланса – девальвации собственной валюты – ей пришлось пойти по более тяжелому и болезненному пути «внутренней девальвации» – снижения стоимости труда и цен на производимые товары и услуги. По прошествии десятилетия можно сказать, что антикризисные меры дали свои плоды.

Импортная квота с 2008 по 2019 г. возросла всего на 1 п.п., тогда как экспортная квота за тот же период прибавила 14 п.п. (и та, и другая сейчас составляют порядка 37% ВВП). Сальдо счета текущих операций в 2019 г. осталось отрицательным, но составило приемлемые 1,7 млрд евро. Государственный бюджет с 2016 по 2019 г. (до начала пандемии коронавируса) сводился с профицитом. Уровень госдолга, хотя и существенно возрос по сравнению с докризисным периодом, во второй половине 2010-х гг. стабилизировался в диапазоне 176–179% ВВП.

Вместе с тем Великая рецессия закрепила технологическое отставание Греции и ее невыгодное место в международном и европейском разделении труда. Греческая экономика недоинвестируется, ее развитие происходит на базе устаревших основных фондов. Их валовое накопление в 2019 г. составило, по предварительным данным Евростата, всего 11,1% ВВП (в среднем по ЕС-28 – 20,5%). Ни у государства, ни у бизнеса нет достаточных средств для внедрения инноваций. По данным Европейского инновационного табло, среди 28 стран ЕС Греция занимает лишь 20-е место. Суммарный индекс развития инноваций для Греции в 2020 г. составил 77% от среднего по ЕС (в категории «расходы бизнеса на ИР» – всего 38%)². Недостаточно высокий человеческий потенциал и многочисленные институциональные ограничения делают страну малопривлекательной для иностранного капитала, вследствие чего она продолжает находиться на обочине международного инвестиционного процесса.

¹ Здесь и далее расчеты произведены по данным Евростата (International trade in goods) и Банка Греции (External sector statistics).

² European Innovation Scoreboard 2020. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 49.

Греческие товары на зарубежных и внутреннем рынках

В многочисленных публицистических статьях, посвященных причинам Великой рецессии, встречается утверждение, что за десятилетия, предшествовавшие экономическим потрясениям, Греция превратилась в «страну, которая ничего не производит»³. С формальной точки зрения это утверждение, конечно, не соответствует действительности. Стоимостной объем греческого товарного экспорта с 2002 г. увеличился втрое и по итогам 2019 г. достиг 32,4 млрд евро, что, казалось бы, должно свидетельствовать о наличии в Греции производств, пользующихся спросом на мировых рынках. Однако эта восходящая динамика не должна вводить в заблуждение.

Во-первых, абсолютное большинство греческих компаний работает исключительно на внутреннем рынке. Согласно опросам, поставки товаров за рубеж осуществляет всего 2–3% фирм⁴ и их доля с течением времени не меняется. Во-вторых, объем товарного экспорта по-прежнему невелик. Отрицательное сальдо внешней торговли товарами в Греции в 2019 г. составило 22,8 млрд евро, при этом начиная с 2016 г. разрыв между экспортом и импортом растет. В-третьих, половина прироста экспорта была обеспечена поставками минерального топлива, которые за указанный период возросли в 12,3 раза, что было связано с дозагрузкой производственных мощностей четырех греческих НПЗ⁵, поставляющих продукцию нефтепереработки в близлежащие страны. В-четвертых, максимальные темпы прироста экспорта пришлось на годы рецессии: за счет сокращения издержек на рабочую силу греческие предприятия смогли снизить стоимость продукции и нарастить поставки за рубеж. Однако по мере восстановления экономики и роста заработных плат это конкурентное преимущество стало быстро сходиться на нет. В конце 2010-х гг. динамика товарного экспорта замедлилась.

Среди конкретных видов экспортируемых товаров на 1-м месте с большим отрывом находится продукция нефтепереработки (в основном – бензин и дизельное топливо), составляющая треть всего экспорта страны. Вслед за ней с большим отставанием идут алюминий (5,3%), машины, включая компьютеры (4,9%), лекарства (4,4%), пластмассы и пластмассовые изделия (3,6%), овощные, фруктовые и ореховые продукты (3,2%), электрооборудование (3%), различные виды продуктов питания. По некоторым товарным позициям – в основном, продукции с низкой добавленной стоимостью, – Греция занимает ведущие позиции на внешних рынках. Особенно высока доля страны в мировом экспорте оливок, персикового компота, морского окуня, оливкового масла, мрамора, йогурта, меховых изделий и сыра фета.

Греческий товарный экспорт остается низкотехнологичным и слабо диверсифицированным, как в географическом, так и в отраслевом разрезе. По Индексу экономической сложности («гарвардскому индексу»), который учитывает разнообразие экспортируемых товаров и диверсификацию экспорта по

³ См., например: Φλουδόπουλου Χ. Δανειστής: Αν δεν έχετε ρευστό, μην πληρώσετε για 1-2 μήνες μισθούς. // Capital.gr. 13.03.2015. URL: <https://www.capital.gr/oikonomia/2254094/daneistes-an-den-exete-reusto-min-plirowsete-gia-1-2-mines-misthous> (дата обращения 06.09.2020).

⁴ Lekkos I., Vlachou P., Staggel I., Pilichos V. Greek export performance: Tangible Signs of improvement but much more is required. Athens: Piraeus Bank, 2019. P. 5.

⁵ Подробнее см.: Кузнецов А.В. Трансформация структуры внешней торговли Греции в результате экономического кризиса // Современная Греция в мировой экономике и политике. М.: ИМЭМО РАН, 2013. С. 33–41.

странам, Греция в 2018 г. заняла 55-е место⁶, пропустив вперед почти все представленные в рейтинге государства Евросоюза, а также целый ряд развивающихся стран (Ливан, Тунис, Коста-Рику и пр.). При этом даже в тех секторах, которые имеют значительный потенциал, число товарных позиций, поставляемых на внешние рынки, весьма ограничено. Так, несмотря на широкую известность за рубежом греческих продуктов питания, экспортируется лишь 37% от их стоимостного объема. В основном это оливковое масло, сыры, фрукты, овощи и рыба. То же можно сказать и о продукции греческой химической промышленности, которая за рубежом представлена в основном лекарствами-дженериками.

Недостаточная конкурентоспособность товаров за рубежом – важная, но не единственная проблема, с которой сталкиваются греческие производители. Не менее серьезный вызов – жесткая конкуренция со стороны иностранных компаний на внутреннем рынке. Многие традиционные для Греции отрасли (судостроение, судоремонтные работы, легкая промышленность) и даже некоторые подотрасли сельского хозяйства и пищевой промышленности⁷ переживают глубокий кризис. Работающие в данных отраслях компании, которым все же удалось адаптироваться к меняющимся условиям⁸, пошли по пути создания конкурентоспособных производств, востребованных не только (и не столько) в Греции, но и за ее пределами.

Производство и экспорт услуг: история успеха?

Большую часть отрицательного сальдо по внешней торговле товарами Греция компенсирует экспортом услуг, стоимостной объем которого с 2002 г. увеличился в 1,9 раза и в 2019 г. составил 40,1 млрд евро (положительное сальдо – 21,1 млрд евро). Львиная доля экспорта услуг приходится на две отрасли (по 43% на каждую) – путешествия и транспорт. К путешествиям относятся деловые и личные поездки (в основном – с туристическими целями) иностранных резидентов в Грецию. Транспортные услуги представлены морскими и, в меньшей степени, воздушными перевозками (соответственно 86 и 11%). Остальные виды услуг не столь значимы. Тем не менее некоторые из них демонстрируют неплохую динамику и в будущем могут занять прочные позиции во внешней торговле страны. Так, более чем двукратный прирост с 2005 по 2019 г. показал экспорт

⁶ Atlas of Economic Complexity. Country Complexity Ranking, 2018. URL: <https://atlas.cid.harvard.edu/rankings> (дата обращения 06.09.2020).

⁷ Торговое сальдо по продуктам питания у Греции сейчас отрицательное. Страна ввозит апельсины, лимоны, яблоки, картофель и другие виды сельхозпродукции, поскольку импорт обходится дешевле, чем закупка этих товаров у греческих производителей. То же самое происходит в мясном животноводстве. Сокращается также местное производство алкогольных напитков (например, греки отказываются от традиционного анисового напитка узо в пользу шотландского виски).

⁸ Так, в небольшом поселке Касторья на севере Греции по-прежнему работают фабрики по производству меховых изделий, которые благодаря удачной маркетинговой стратегии (организация «шуб-туров») наладили поставки в Россию. В стране уцелела велосипедная промышленность: продукция основанной еще в 1926 г. компании *Ideal Bikes* экспортируется в Великобританию, Германию, Италию, другие европейские страны. Некоторые верфи, расположенные вблизи Пирея, перепрофилировали свою деятельность и вместо торговых судов строят частные яхты для иностранцев.

телекоммуникационных, компьютерных и информационных услуг⁹, что связано с развитием в Греции *IT*-отрасли и офшорного программирования.

Туризм – одна из главных отраслей греческой экономики, и его значение для экономики растет. Вклад туризма и путешествий в 2019 г. в ВВП – 20,8% (39,1 млрд евро). Число греческих граждан, работающих в туристической отрасли, составило 846,2 тыс. человек или 21,7% от общего числа занятых¹⁰. Официанты, бармены, повара, горничные, уборщицы и работники гостиниц, ресторанов и магазинов входят в число наиболее востребованных профессий современной Греции.

Массовый туризм пришел в Грецию во второй половине XX в., после того как правительством была запущена продолжавшаяся с 1953 по 1974 г. масштабная программа восстановления старой и строительства новой гостиничной инфраструктуры (проект «Ксения»). В рамках программы была создана сеть гостиниц, действовавшая как в крупных городах (Афины, Патры, Салоники, Янина, Ираклион), так и в отдаленных населенных пунктах, расположенных на морском побережье. Гостиницы «Ксения» стали «ядром» новых греческих курортов, которые впоследствии развивались уже за счет частных инвестиций. Также государство вкладывало немалые средства в развитие аэропортовой инфраструктуры. В 1950–1970-е гг. были налажены международные чартерные перевозки на такие курорты, как Корфу, Родос, Кос, Самос и Каламата.

Если в 1950-е гг. число иностранных туристов, ежегодно приезжавших в страну, составляло чуть более 30 тыс., то в 1980 г. оно перевалило за 5-миллионную отметку. В 2018 г. Грецию посетили не менее 33 млн иностранцев. Наибольшим спросом отдых в этой стране пользуется у туристов из Великобритании, Германии, России, Франции, Нидерландов, Италии, Швеции, Польши и Сербии. Самые востребованные регионы Греции (по количеству человеко-ночей) – Крит, Южные Эгейские острова, Центральная Македония (включая полуостров Халкидики), а также Ионические острова.

Несмотря на, казалось бы, высокую востребованность греческого направления, развитие отрасли сталкивается с целым рядом серьезных проблем.

Первая из них – ее сезонный характер. Специализацией туризма был и остается пляжный отдых на морских курортах. Поздней осенью, зимой и ранней весной в курортных городах жизнь замирает, что негативно сказывается на получаемых отраслью доходах.

Вторая проблема заключается в том, что средние расходы иностранных туристов в стране составляют менее 500 евро, а это один из самых низких показателей в ЕС. Несмотря на то, что в последние годы отельеры делают ставку на развитие высокоценового сегмента, дающего большую добавленную стоимость, основная часть гостиничного фонда по-прежнему представлена недорогими отелями от одной до трех звезд.

Третья проблема – недостаточное следование экологическим стандартам. Расширение туристического сектора сопровождается чрезмерным расходом пресной воды (особенно на засушливых островах) и загрязнением страны

⁹ Services (BPM6): Exports and imports by service-category and by trade-partner, annual. UNCTAD. Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (дата обращения 09.09.2020).

¹⁰ World Travel and Tourism Council. Greece. 2020 Annual Research: Key Highlights. URL: <https://wttc.org/Research/Economic-Impact> (дата обращения 09.09.2020).

твердыми бытовыми отходами. Большой резонанс в Греции и за ее пределами вызвали опустошительные лесные пожары 2007 г., в результате которых под угрозой уничтожения оказались два известных памятника древнегреческой архитектуры – Олимпия и Дельфы.

В экспертном сообществе активно обсуждаются проблемы диверсификации отрасли за счет развития слабо представленных в Греции направлений — медицинского, делового, паломнического, гастрономического, а также перехода к устойчивому туризму, основанному на оптимальном использовании ресурсов окружающей среды и сохранении культурного наследия. Однако государство уделяет этим проблемам недостаточно внимания. Такие вопросы, как утилизация отходов, обеспечение экономного потребления воды, поддержка местных производителей экологически чистых продуктов питания, продвижение альтернативных видов туризма, отданы на откуп местным органам власти и зачастую ими игнорируются (в том числе по причине нехватки финансовых средств).

По Индексу конкурентоспособности туризма и путешествий за 2019 г. Греция заняла 25-е место, обогнав все страны Балканского полуострова, включая Турцию, но уступив Испании, Германии, Франции, Италии и ряду других стран ЕС. Ее продвижению в данном рейтинге препятствуют сложные условия ведения бизнеса, нехватка инвестиций, высокая налоговая нагрузка¹¹.

Вклад *торгового судоходства* в ВВП Греции составляет порядка 7%. Страна располагает крупнейшим в мире торговым флотом, который представлен в основном танкерами, балкерами и газовозами. По суммарному дедвейту (349 млн т) Греция с большим отрывом опережает ближайших конкурентов – Китай и Японию¹². В рейтинг 100 самых влиятельных лиц в торговом судоходстве, составленный в 2017 г. британским журналом *Lloyd's List*, вошли 13 греков. Среди них – занявший седьмую позицию Я. Ангеликуссис, глава международной транспортной империи *Angelicoussis Shipping Group*¹³.

Торговое судоходство в Греции имеет давнюю историю. Еще во второй половине XVIII в. населенные греками острова – Псара, Идра и Спеце – превратились в крупные центры судостроения. Греческий торговый флот играл значительную роль в торговле между западноевропейскими странами и Балканами. В 1821–1830 гг. местные судовладельцы внесли заметный вклад в борьбу с османским игом, а после обретения Грецией государственной независимости стали частью политической элиты страны. В 1950-е – 1960-е гг. на весь мир прославились греческие магнаты А. Онассис и С. Ниархос, сколотившие миллиардные состояния на международных танкерных перевозках.

На протяжении последних двух столетий для греческого судоходства были характерны следующие особенности.

Во-первых, это семейный подход к ведению бизнеса. Предприятия принадлежат семьям, многие из которых работают в сфере морских перевозок много десятилетий. Большинство судовладельцев (65%) унаследовали бизнес от

¹¹ The Travel & Tourism Competitiveness Report 2019. Geneva: World Economic Forum, 2019. P. 37.

¹² Здесь и далее: Merchant fleet by country of beneficial ownership, annual. UNCTAD. Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (дата обращения 09.09.2020).

¹³ 13 Greek shipowners among shipping's 100 most influential people // TornosNews. 15.12.2019. URL: <https://www.tornosnews.gr/en/greek-news/economy/38108-13-greek-shipowners-among-shipping%E2%80%99s-100-most-influential-people.html> (дата обращения 09.09.2020).

своих родственников, при этом четырем семьям удалось сохранить свои судоходные активы в пятом поколении.

Во-вторых, достаточно высокий удельный вес имеют небольшие предприятия, конкуренция в отрасли высока. Более половины греческих судов контролируется малыми фирмами, располагающими максимум четырьмя судами. Следует, однако, отметить, что крупный бизнес владеет почти всеми судами с большой грузоподъемностью и за счет этого извлекает наибольшую прибыль.

В-третьих, данная отрасль сильно интернационализирована. В 1940-е гг., в период Второй мировой войны и Гражданской войны в Греции, большинство фирм перерегистрировалось в Лондоне и стало осуществлять перевозки под британским флагом. В 1970-е гг., после введения греческими властями беспрецедентных налоговых льгот для судовладельцев, они вновь сменили «прописку» на греческую. Однако в начале XXI в. обозначился обратный тренд: все больше судов ходят под «удобными флагами». В 2019 г. из 4347 греческих судов 958 использовали флаг Либерии, 952 – Маршалловых островов и лишь 670 – Греции.

Налоговые льготы для торгового мореплавания являются одной из самых обсуждаемых тем в греческих СМИ. В 2013 г. для повышения собираемости налогов правоцентристское правительство во главе с А. Самарасом начало взимать тоннажный налог¹⁴ с судов под иностранными флагами, если ими управляют компании, расположенные на территории Греции. Эта мера позволила увеличить поступления в бюджет, но ее эффект оказался кратковременным: многие компании перебазировались в зарубежные порты. Очередная попытка добиться увеличения налоговых поступлений была предпринята леворадикальной партией СИРИЗА. Накануне своего прихода к власти в 2015 г. она пообещала избирателям подготовить национальное соглашение для судоходной отрасли, которое отменит часть льгот. Однако под давлением Союза греческих судовладельцев правительство было вынуждено отказаться от этой затеи.

Институциональные ограничения и проблема клиентелизма

Невыгодная специализация в международном разделении труда в значительной (если не сказать в решающей) степени объясняется глубокими институциональными проблемами, которые сопровождают Грецию на протяжении всей ее истории как независимого государства. В международных рейтингах, отражающих развитие институциональной среды, Греция уступает большинству стран Евросоюза.

По Индексу глобальной конкурентоспособности в 2019 г. она заняла 59-ю строчку в общем рейтинге¹⁵, продемонстрировав особенно плохие показатели по категориям «качество институтов» (85-е место) и «рынок труда» (111-е место). В том же году по Индексу экономической свободы Греция была помещена на 100-е место¹⁶ и оказалась в одной компании с такими «в основном несвободными странами», как Кот-д'Ивуар, Гана и Уганда. Столь слабый показатель связан с возросшим в период рецессии налоговым бременем, низкой эффективностью

¹⁴ Ежегодный налог, уплачиваемый владельцами судов за каждое судно в зависимости от его водоизмещения. Впервые введен в Греции в 1957 г. в качестве альтернативы налогу на прибыль корпораций.

¹⁵ The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019. P. 263–264.

¹⁶ 2020 Index of Economic Freedom. Country rankings. URL: <https://www.heritage.org/index/ranking> (дата обращения 09.09.2020).

судебной системы, недостаточной трудовой мобильностью и сохраняющимися проблемами в сфере банковского кредитования.

По Индексу восприятия коррупции Греция расположилась на 60-м месте, пропустив вперед себя все страны ЕС, за исключением Хорватии, Румынии, Венгрии и Болгарии¹⁷. В период с 2009 по 2019 г. она несколько улучшила свои позиции в рейтинге легкости ведения бизнеса (*Doing Business*), поднявшись с 96 на 72-ю позицию. Это продвижение было связано, главным образом, с улучшением защиты прав инвесторов, упрощением регистрации предприятий, а также более активным вовлечением страны в международную торговлю. Однако по некоторым позициям (например, обеспечению исполнения контрактов и налоговой нагрузке) ее отставание усиливается¹⁸.

В июле 2015 г. в стенах Европарламента глава депутатской группы «Альянс либералов и демократов за Европу» Г. Верхофстадт произнес пламенную речь, обращенную к тогдашнему премьер-министру Греции А. Ципрасу, в которой обозначил пять вызовов, ограничивающих национальную конкурентоспособность. Это – 1) засилье клиентелизма, 2) совершенно неэффективный государственный сектор, 3) нежизнеспособная банковская система, 4) зарегулированность рынка труда и 5) привилегированное положение судовладельцев, военных, служащих православной церкви и других групп населения¹⁹. Из этих пяти пунктов, однако, он особо выделил первый. И это не случайно. Именно клиентелизм, восходящий своими корнями в период османского владычества, стал главным изъяном греческой модели развития. Оставшиеся четыре вызова, обозначенные Г. Верхофстадтом, – его прямые следствия.

Под клиентелизмом обычно понимается система, основанная на особом типе взаимоотношений между лидером (патроном) и его последователями (клиентами) – зависимыми от него сторонниками. Ее особенностями являются замкнутость и иерархичность структуры, а также неформальный характер взаимодействия в борьбе за право контролировать ресурсы. В греческих реалиях клиентелизм принял форму системы, при которой находящиеся у власти партии в обмен на лояльность предоставляют своим сторонникам рабочие места и другие блага, финансируемые из карманов налогоплательщиков.

Набор мер, используемых греческими элитами для поощрения своих сторонников, включает слабо контролируемое расширение штата сотрудников госкомпаний, политические назначения на различные должности, предоставление доступа к привилегированным программам социального страхования, низкопроцентные займы для лояльных компаний со стороны подконтрольных государству банков и многое другое. После падения в 1974 г. диктатуры «черных полковников» политика Всегреческого социалистического движения (ПАСОК) и партии «Новая демократия» привела к образованию громоздкого и неконкурентоспособного госсектора, приносившего многомиллиардные убытки

¹⁷ Corruption Perceptions Index 2019. Transparency International, 2019. URL: <https://www.transparency.org/cpi2019> (дата обращения 09.09.2020).

¹⁸ Doing Business 2019: Training for Reform. Washington: The World Bank, 2019. P. 173.

¹⁹ Conclusions of the European Council (25-26 June 2015) and of the Euro Summit (7 July 2015) and the current situation in Greece (debate). European Parliament. 08.07.2015. URL: https://www.europarl.europa.eu/doceo/document/CRE-8-2015-07-08-INT-3-045-000_EN.html (дата обращения 09.09.2020).

(что, в свою очередь, спровоцировало рост государственного долга), но обеспечивавшего сотни тысяч греков рабочими местами²⁰.

Другая распространенная клиентелистская практика – единовременные выплаты тем группам населения, которые являются ядерным электоратом ведущих партий. Так, ПАСОК накануне выборов 2000 г., несмотря на следование политике жестких бюджетных ограничений, изыскала 500 млн евро на помощь пенсионному фонду, в котором состояли работники Государственной энергетической корпорации. «Новая демократия» в 2009 г. подарила такую же сумму фермерам, традиционно голосующим за консерваторов. СИРИЗА в 2016 г. перечислила дополнительные пенсии тем гражданам, чья ежемесячная пенсия не превышала 850 евро.

Характерный для Греции феномен «закрытых профессий» также непосредственно связан с клиентелизмом. До Великой рецессии в 343 профессиях (фармацевты, нотариусы, адвокаты, таксисты и пр.) количество выдаваемых лицензий было ограничено. Лицензии передавались по наследству и неофициально перепродавались по цене, исчисляемой сотнями тысяч евро. Эта практика пагубно влияла на рынок труда, а также вела к олигополизации целых отраслей и, как следствие, поддержанию завышенных цен на товары и услуги. Еще одним следствием искусственного ограничения конкуренции стала деградация трудовой этики, стремление греков к быстрой и легкой прибыли, отсутствие стимулов к профессиональному росту²¹.

Клиентелистские связи между партийным руководством и бизнесом зачастую принимают откровенно коррупционные формы. Так, в конце 1980-х гг. вскрылась афера по незаконному финансированию ПАСОК через Банк Крита, который получал крупные суммы от нескольких государственных структур под заниженный процент, а затем часть прибыли переводил на тайный счет партии. В ходе этого громкого дела на скамье подсудимых оказался не только глава банка, но и лидер ПАСОК А. Папандреу (в итоге его признали невиновным, но оправдательный вердикт был вынесен большинством всего в один голос). Показательно, что в коррупционные схемы встраиваются не только местные, но также иностранные компании, желающие работать на греческом рынке. Например, при распределении государственных заказов, связанных с проведением Олимпиады 2004 г., немецкий концерн *Siemens* давал взятки греческим политикам, в результате чего бюджет страны недосчитался двух млрд евро²².

Помимо широкого распространения коррупции, клиентелизм ведет к низкому качеству государственного управления. В ущерб принципу меритократии на госслужбу нанимаются «политически надежные» кадры, не имеющие достаточных компетенций для работы на ответственных должностях. Интересно,

²⁰ Pappas T. The causes of the Greek crisis are in Greek politics. Open Democracy, 2010. URL: <https://www.opendemocracy.net/en/openconomy/causes-of-greek-crisis-are-in-greek-politics> (дата обращения 09.09.2020); Улунян Ар.А. Концепция греческой экономики и причины кризиса. Современная Греция в мировой экономике и политике. Под ред. Ю.Д. Квашнина. М.: ИМЭМО РАН, 2013. С. 6–17.

²¹ Авилова А.В. Проблема сближения уровней развития в ЕС и еврозоне: опыт Греции. Современная Греция в мировой экономике и политике. Под ред. Ю.Д. Квашнина. М.: ИМЭМО РАН, 2013. С. 24.

²² Коррупционный скандал: Siemens выплатит компенсацию Афинам // Deutsche Welle. 09.03.2012. URL: <https://www.dw.com/ru/коррупционный-скандал-siemens-выплатит-компенсацию-афинам/a-15798895> (дата обращения 09.09.2020).

что в 2010-е гг., когда страна особенно нуждалась в квалифицированном подходе к принятию решений, число политических назначений только возросло.

Перечисленные выше институциональные особенности отнюдь не способствуют созданию благоприятного инвестиционного климата. Показательно, что уровень ПИИ в Греции крайне низок и составляет всего 19% ВВП²³. Фактически зарубежный капитал обходит греческую экономику стороной, что препятствует ее модернизации. Почти все капиталовложения приходятся на ограниченное число отраслей, а именно – оптовую и розничную торговлю, связь и телекоммуникации, нефтепереработку, химическую промышленность и фармацевтику, транспорт и складское хозяйство, электрическое, газовое и водоснабжение. В качестве производственной базы для изготовления продукции с высокой добавленной стоимостью Греция не представляет особого интереса. Кроме того, рецессия конца первого десятилетия 2000-х – первой половины 2010-х гг. привела к выводу ПИИ из греческого финансового сектора, что негативно отразилось на доступе местных предприятий к кредитным ресурсам.

Структурные реформы 2010-х гг.

За последнее десятилетие в Греции под давлением Еврокомиссии и МВФ были проведены важные реформы, направленные на улучшение институциональной среды. В 2013 г. был принят закон «О создании благоприятного инвестиционного климата для стратегических и частных инвестиций», а в 2016 г. утверждена «Нормативно-правовая база для создания схем помощи частным инвестициям для регионального и экономического развития».

В категорию «стратегических», в соответствии с названными документами, попали инвестиции в промышленность, энергетику, туризм, транспорт и связь, предоставление медицинских услуг, высокие технологии и инновации, образование, культуру, пищевую промышленность и некоторые другие отрасли при соблюдении ряда условий, связанных с общей суммой капиталовложений и количеством создаваемых рабочих мест. Для них был определен широкий перечень налоговых стимулов, включающий фиксированные низкие налоговые ставки на определенный срок, необлагаемую налогами прибыль, возврат ранее уплаченного НДС, сокращение или освобождение от уплаты пошлин, специальных налогов и сборов. Кроме того, в законе было прописано право на получение вида на жительство иностранцам, осуществившим стратегические инвестиции или купившим недвижимость на сумму 250 тыс. евро (на 5 лет)²⁴.

Для стимулирования притока иностранных инвестиций и поддержки экспорта на основе прежних малоэффективных структур в 2014 г. было создано агентство, *Enterprise Greece*, которое работает под непосредственным управлением Министерства развития, конкурентоспособности и водного транспорта. Его задачи – продвижение продуктов и услуг, произведенных в Греции для экспорта, а также реклама страны как привлекательного направления для инвестиций. Агентство помогает иностранным инвесторам и предприятиям вести бизнес с Грецией, устраняет проблемы, связанные с государственным

²³ Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. UNCTAD. Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (дата обращения 09.09.2020).

²⁴ Подробнее см.: Квашнин Ю.Д. Экономика Греции. М.: Издательство «МГИМО-Университета», 2019. С. 137–146.

регулированием, предоставляет информацию о стране, а также содействует греческим предприятиям в поиске новых деловых партнеров²⁵.

Существенные изменения коснулись регулирования рынка труда. В годы рецессии были приняты меры стимулирования нестандартных (гибких) форм занятости, в частности, продлена максимальная продолжительность временного трудоустройства и срочных контрактов, сокращена оплата сверхурочного труда. Было упрощено увольнение сотрудников при одновременном сокращении пособий по безработице. Система коллективных договоров была дерегулирована: те из них, которые подписывались на отраслевом уровне, перестали носить для предприятий обязательный характер. Это позволило фирмам повышать свою конкурентоспособность, устанавливая более низкие зарплаты, чем в среднем по отрасли. Изменилась и схема формирования минимальной зарплаты: если раньше она определялась общенациональным коллективным трудовым договором, то теперь – непосредственно органами государственной власти. Было увеличено число новых лицензий, выдаваемых для трудоустройства в «закрытых профессиях».

Наконец, греческие власти приступили к масштабной приватизации государственного сектора²⁶. В перечень предприятий, которые планируется передать в частные руки, вошли объекты госсобственности, ранее считавшиеся стратегически значимыми, – морские порты, аэропорты, компании систем водоснабжения, железнодорожные, трубопроводные и газораспределительные компании. Однако пока что приватизация идет со скрипом. По данным на середину 2019 г., доходы Греческого фонда приватизации государственного имущества, за весь период его существования (начиная с 2011 г.) составили 8 млрд²⁷ при запланированной сумме в 50 млрд евро.

Несмотря на то, что структурные преобразования сейчас осуществляются быстрее и последовательнее, чем в 1990-е и 2000-е гг., Греция все еще находится в начале пути. Главным препятствием по-прежнему является недостаточная заинтересованность в этих реформах ведущих политических партий, поскольку совершенствование институциональной среды несовместимо с сохранением клиентелистской системы, на которой зиждется их влияние. Почти все реформы, направленные на повышение конкурентоспособности национальной экономики, проводятся по инициативе и под неусыпным контролем международных кредиторов, встречая сопротивление со стороны греческих политиков и значительной части общества.

Человеческий капитал как фактор конкурентоспособности

В развитых странах эффективное использование человеческого потенциала находится в числе определяющих факторов экономического роста. Преодоление Грецией последствий рецессии во многом будет зависеть от того, сумеет ли она сохранить и преумножить имеющиеся трудовые ресурсы и на

²⁵ Enterprise Greece. Profile. URL: <https://www.enterprisegreece.gov.gr/en/about-us/profile> (дата обращения 09.09.2020).

²⁶ Подробнее см.: Клинова М.В. Трансформация госсектора экономики Греции // Международная экономика. 2013. № 12. С. 55–62.

²⁷ Xenofos A. HRADF leads Greek recovery with privatisation push. European CEO. 18.09.2019. URL: <https://www.europeanceo.com/finance/hradf-leads-greek-recovery-with-privatisation-push> (дата обращения 09.09.2020).

основании их грамотного использования создать высокодоходные отрасли экономики. Пока тенденции неутешительны.

По Индексу человеческого развития, который включает показатели долголетия, образованности и уровня жизни, Греция в 2018 г. заняла 31-е место, опустившись по сравнению с 2008 г. на 7 строчек²⁸. С учетом выпавших на долю страны экономических бедствий, это все же довольно неплохой показатель. Вместе с тем в случае с Грецией вклад здравоохранения и образования в производительность труда и в уровень доходов следующих поколений граждан остается довольно низким. По индексу человеческого капитала, составленному в 2018 г. по заказу ВЭФ, Греция занимает лишь 42-е место, уступая всем странам ЕС, кроме Болгарии и Румынии²⁹.

Связано это с двумя обстоятельствами. Во-первых, качество образования в стране не проявляет динамики к улучшению. Так, согласно рейтингу вузов QS-2021, из 800 лучших университетов мира в Греции расположены лишь шесть, причем ни один из них не входит в топ-400. Политическая элита страны предпочитает отправлять своих детей на обучение за границу. Неконкурентоспособность образования объясняется нехваткой финансирования, монопольным положением государственных вузов (дипломы, выдаваемые частными вузами, в Греции не имеют силы), а также низким уровнем дисциплины³⁰.

Во-вторых, греческий рынок труда в силу описанной выше отраслевой структуры экономики не в состоянии поглотить значительную часть выпускников вузов (молодежная безработица в стране – одна из самых высоких в Европе). Большая часть открытых вакансий приходится на низкоквалифицированные специальности, спрос на которые удовлетворяется за счет иммигрантов (особенно в таких областях, как сельскохозяйственные работы и строительство) и граждан со средним образованием. Что касается системы высшего образования, то она, как отмечают греческие экономисты, продолжает производить избыточное количество невостребованных специалистов³¹. При этом многие абитуриенты выбирают специализацию, исходя не из перспектив трудоустройства, а из соображений престижа будущей профессии.

Тревожной тенденцией 2010-х гг. стала эмиграция коренного греческого населения. По оценкам экспертов, в период рецессии Грецию покинули более 220 тыс. человек³². В основном это городские жители, имеющие высшее образование и неплохие профессиональные навыки. Среди них немало квалифицированных специалистов, особенно врачей, программистов, инженеров. Фактически речь идет о массовой «утечке мозгов», ведущей к снижению человеческого капитала в самой Греции.

²⁸ Human Development Report 2019. New York: UNDP, 2019. P. 304.

²⁹ The World Bank. Human Capital Index. URL: <https://datacatalog.worldbank.org/dataset/human-capital-index> (дата обращения 09.09.2020).

³⁰ В отношении университетов действуют довольно либеральные законы. С 1974 по 2019 г. вузы пользовались правом экстерриториальности. Полиция допускалась на их территорию только в том случае, если это было санкционировано ректорским советом. Процедура отчисления предельно затруднена. В вузах развита система местного самоуправления, в которой участвуют как преподаватели, так и студенты.

³¹ Katsanevas T., Livanos I. Unemployment in Greece: trends and main causes. Volume of Essays in Honour of Professor Panayiotopoulos. University of Piraeus, 2006. P. 584–586.

³² Labrianidis L., Pratsinakis M. Greece's new Emigration at times of Crisis // GreeSE. LSE, 2016. No. 99. P. 11.

Динамика греческой экономики будет зависеть, прежде всего, от того, удастся ли Греции улучшить свое положение в международном разделении труда и найти экономические ниши в отраслях с более высокой добавленной стоимостью. Очевидно, что путь экстенсивного роста, основанного на развитии традиционных для Греции отраслей – сезонного туризма, торгового мореплавания, нефтепереработки, сельского хозяйства и производства продуктов питания – себя исчерпал.

Разразившийся в 2020 г. «коронакризис» в очередной раз показал, что слабо диверсифицированный характер греческой экономики делает ее особенно уязвимой к конъюнктурным колебаниям (любой мировой кризис в первую очередь наносит удар по международной торговле и туристическим поездкам). Во втором квартале 2020 г. падение ВВП составило 15,2%. По итогам года экономика страны, по оценкам Евростата, сократится на 9%³³, и ее полное восстановление ожидается не ранее 2022 г.

У нового кризиса, однако, есть и положительная сторона. Благодаря ему Греция вновь привлекла к себе внимание наднациональных органов власти. В ЕС сформировался консенсус относительно того, что страна нуждается в дополнительных финансовых вливаниях, которые должны пойти не на решение сиюминутных задач, а на создание потенциала для последующего долговременного устойчивого роста. Так, Греция стала одним из главных бенефициаров учрежденного летом 2020 г. фонда «ЕС следующего поколения», рассчитанного на последующие семь лет в рамках МФП на 2021–2027 гг. и нацеленного на восстановление экономики после пандемии коронавируса. Причитающаяся ей сумма достигнет 32 млрд евро (это самый высокий показатель среди стран ЕС относительно ВВП), из которых 19 млрд составят гранты, а 12,5 млрд евро – ссуды³⁴. Выплаты из создаваемого фонда будут увязаны с проведением согласованных с Еврокомиссией реформ. Предпочтение планируется отдавать финансированию проектов, имеющих сильную инновационную составляющую, в первую очередь – связанных с цифровизацией экономики и внедрением зеленых технологий.

³³ European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim). Institutional Paper 132. Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2020. P. 22.

³⁴ Greece awaits € 72 billion in EU Support from 2021–2027 // NavInvest Greece. 21.07.2020. URL: <https://www.navinvestgreece.com/post/greece-awaits-72-billion-in-eu-support-from-2021-2027> (дата обращения 09.09.2020).

Глава 18. Швейцария

В Швейцарии, расположенной в центре Европы, сформировалась современная диверсифицированная рыночная экономика с низким уровнем безработицы, высококвалифицированной рабочей силы и одним из самых высоких показателей ВВП на душу населения. В стране развиваются как традиционные, так и инновационные и высокотехнологичные отрасли. Не обладая особыми запасами ресурсов, в том числе пригодными для сельского хозяйства землями, Конфедерации удалось создать продуктивное сельское хозяйство и агропромышленный комплекс. Страна извлекает экономические выгоды из сектора услуг, в основном финансовых и банковских. Ее экономическая и политическая стабильность, транспарентное законодательство, развитая инфраструктура, активная инвестиционная политика, низкие налоговые ставки, привлекающие иностранных инвесторов, сделали ее одной из самых конкурентоспособных и развитых стран мира. Способность превращать имеющиеся недостатки в достоинства, особый менталитет швейцарцев, нишевая специализация и упор на качество производимой продукции лежат в основе экономических успехов Швейцарии.

В последние годы в экономике страны наблюдаются такие структурные процессы, как репатриация рабочих мест и перенос производства крупных компаний на родину. Ускоряется внедрение ИКТ, необходимых для создания новых производственных линий и расширения экспорта, что также способствует росту конкурентоспособности швейцарской экономики.

Пандемия коронавируса, однако, стала серьезным ударом по швейцарской экономике. По прогнозам группы экспертов Конфедерации, в 2020 г. ВВП снизится на 6,2%, а среднегодовая безработица ожидается не менее 3,8%. От пандемии уже пострадало 70% экспортных предприятий Швейцарии; негативные последствия затронули 21 сектор экономики. В гостиничном бизнесе и машиностроении пострадали от 5 до 15% компаний¹. В 2021 г. ожидается прирост ВВП в 4,9%, но это произойдет лишь в случае прекращения действия санитарных и эпидемиологических мер, приостановки банкротств и восстановления спроса на швейцарский экспорт.

Особая модель швейцарской экономики

Швейцарская модель начала формироваться еще с XVIII в. Страна стала развивать производство тканей, затем молочное животноводство, с XIX в. – другие виды промышленности, а в начале XX в. стала крупным экспортером капитала. После Второй мировой войны и периода застоя в экономике Швейцария приступила к восстановлению хозяйства и созданию новых отраслей (как, например, производство промышленного оборудования). Дальнейший рост наблюдался в АПК, туризме, гостиничном деле. Нахождение особой нишевой специализации (производство часов, высокоточного оборудования, сыров и шоколада), появление новых инновационных отраслей в химико-фармацевтической промышленности, развитие сектора услуг (в основном

¹ Dacorogna B., Minsch R., Wehrli R. Conséquences du coronavirus: la détente estivale sera-t-elle suivie du blues hivernal? 01.10.2020. URL: <https://www.economiesuisse.ch/fr/articles/consequences-du-coronavirus-la-detente-estivale-sera-t-elle-suivie-du-blues-hivernal> (дата обращения 24.10.2020).

финансовых) также способствовали улучшению конкурентных позиций Конфедерации.

Большую роль в диверсификации экономики сыграл федерализм, который способствовал децентрализации и повлиял на особенности хозяйственной модели. Каждый кантон Швейцарии в пределах своей компетенции действует независимо, развивается самостоятельно за счет имеющихся ресурсов, производственных и инновационных предприятий². Важным элементом федерализма является фискальная децентрализация, а также особая роль региональных властей в развитии экономики. Сама децентрализация экономики фактически стала объединяющим конфедеративное государство фактором. Кантоны активно участвуют в создании инновационных кластеров, так как университеты, на базе которых развивается наука, находятся в их подчинении. Учет местных экономических реалий, требований местного рынка способствовали конкурентоспособности предприятий, а мобильность рынка труда позволила стимулировать промышленное производство кантонов и поддерживать высокий уровень экономической диверсификации. Конкуренция и соперничество между регионами и кантонами при налоговом суверенитете, обеспеченном принципами швейцарского федерализма, привлекают иностранных инвесторов.

В основе успешного развития швейцарской экономики лежат такие факторы, как стабильная покупательная способность, связанная с традиционно низкой инфляцией, низкие долгосрочные капитальные затраты, благоприятный инвестиционный климат, надежные финансы и практическое отсутствие забастовок.

Особенностью швейцарской экономики является введенная еще тридцать лет назад и развивающаяся самостоятельно без специальных государственных распоряжений *кластерная система*. Она была запущена для укрепления позиций страны в сфере инновационных отраслей и ИР. В стране действуют 22 кластера и 62 кластерных инициативы (в каждом кантоне от одной до пяти инициатив), которые способствуют развитию кластерных структур.

Кластеры в Швейцарии развивались по инициативе снизу (*bottom-up*) и с использованием функциональных рекомендаций. Для них характерно сочетание участия крупных ТНК (*Nestle, ABB, Roche, Novartis, Algroup*, бывшая *Alusuisse*, и др.) и МСП. Последние составляют 99% всех швейцарских компаний; на них приходится более 60% занятых. МСП в основном ориентированы на экспорт, считаются важным фактором стабильного развития экономики, вносят существенный вклад в прирост ВВП, занятость (две трети всех рабочих мест, созданных в 2017 г.)³ Кроме того, особенностями швейцарских МСП являются высокая степень специализации и переход от традиционных моделей деятельности к инновационным. На их долю приходилось до 52% общего экспорта страны в 2010–2015 гг.⁴ При этом 76% от общего объема продукции швейцарских

² *Fédéralisme et compétitivité en Suisse: résumé de l'étude réalisée par Lars P. Feld et Christoph A. Schaltegger*. Berne: Fondation ch pour la collaboration confédérale et de l'Union des Banques cantonales suisses, 2017. URL: <https://edudoc.ch/record/128301?ln=it> (дата обращения 24.10.2020).

³ *Figures on SMEs: Companies and Jobs*. URL: <https://www.kmu.admin.ch/kmu/en/home/facts-and-trends/facts-and-figures/figures-smes/companies-and-jobs.html#:~:text=SMEs%20make%20up%20over%2099,the%20jobs%20in%20the%20country> (дата обращения 24.10.2020).

⁴ Захарова Н.В., Лабудин А.В. Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития // Управленческое консультирование. 2017. № 12. С. 67.

МСП, по данным на начало 2018 г., поступало на рынки стран ЕС, что свидетельствовало об ориентации малого и среднего бизнеса на Евросоюз⁵.

Крупные компании, являющиеся объединяющим ядром кластеров, создают вокруг себя экосистему из МСБ. Кроме того, в состав кластеров входят специализированные технопарки. Существуют и транснациональные кластеры, например, созданный в 1996 г. совместно с Германией и Францией *BioValley*. До 70% расходов на ИР финансируется в Швейцарии частным сектором⁶, на ИР приходится 3% ВВП Швейцарии⁷.

Основным кластером в Швейцарии является кластер машиностроения, 80% продукции которого идет на экспорт. В него входит часовая промышленность, в которой работает 600 компаний и которая является национальным проектом и одной из важных ниш швейцарской экономики⁸. Наибольшее число предприятий этого кластера не имеет привязки к каким-либо кантонам и сосредоточено в центральных регионах. В нем представлено более 13 тыс. компаний, а доля в ВВП страны составляла в 2018 г. 7%. По некоторым данным, в 2017 г. 14% всех расходов на ИР частных швейцарских компаний направлялось в предприятия этого кластера⁹.

Важной сферой экономики Швейцарии являются фармацевтика, производство медицинского оборудования, биотехнологии. На фармацевтику приходится более трети всего экспорта страны¹⁰. В начале 2018 г. отрасль насчитывала 297 фирм-разработчиков и 60 фирм-поставщиков биотехнологической промышленности с численностью занятых 13,7 тыс. человек¹¹. В производстве медицинской техники насчитывалось 350 предприятий, 500 поставщиков, 260 торговых компаний и 330 специализированных сервисных фирм, а ее доля в экспорте страны составила 5,2%¹². Ведущие игроки этого рынка – подразделения швейцарской *Roche* и американской компании *Johnson & Johnson*, а также национальные компании *Ypsomed* и *Sonova*.

Крупнейший в Европе биофармацевтический кластер был сформирован на северо-западе страны и состоит как из крупных швейцарских концернов (*Novartis*, *Roche*, *Syngenta*, *UCB Farchim*), так и из более мелких предприятий. В него также инвестируют такие международные компании, как *CSL Behring*,

⁵ Швейцарский малый и средний бизнес в эпоху торговых войн. URL: <https://www.swissinfo.ch/rus/бизнес-и-экономика-швейцарский-малый-и-средний-бизнес-в-эпоху-торговых-войн/45190236> (дата обращения 24.10.2020).

⁶ Zurfluh R. L'innovation et le rôle de l'État: une introduction. URL: <http://dievolkswirtschaft.ch/fr/2013/10/zurfluh-4/> (дата обращения 24.10.2020).

⁷ Tsvirko. N. Nine stats to help explain the famously strong Swiss economy // The Local. 02.08.2019. URL: <https://www.thelocal.ch/20190802/did-you-know-8-facts-about-the-swiss-economy> (дата обращения 24.10.2020).

⁸ Дело в кластере. Какой регион выбрать для открытия проекта в Швейцарии. URL: <http://vc.ru/flood/21863-swiss-business-clusters> (дата обращения 24.10.2020).

⁹ Swiss machinery, electrical and metal industry. Switzerland Global Enterprise. P. 1–2. URL: https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/factsheet-mem-switzerland-s-ge-en-2019_7.pdf (дата обращения 24.10.2020).

¹⁰ Фармацевтика в Швейцарии. Switzerland Global Enterprise. URL: <https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/factsheet-pharma-s-ge-ru-2018.pdf> (дата обращения 24.10.2020).

¹¹ Biotech Cluster in Switzerland. Switzerland Global Enterprise 2018. URL: <https://www.s-ge.com/sites/default/files/publication/free/factsheet-biotech-s-g-en-2018.pdf> (дата обращения 24.10.2020).

¹² Economic Structure. Facts and Figures in Switzerland. P. 38. URL: <http://www.ggba-switzerland.ch/wp-content/uploads/2016/01/GGBA-6-economic-structure-EN.pdf> (дата обращения 24.10.2020).

Glenmark Pharmaceuticals, Biogen. Для развития биотехнологического кластера используются налоговые, финансовые, инфраструктурные, рыночные и кадровые преимущества. Все местные и иностранные компании могут получить полное или частичное освобождение от налогов на предприятие и капитал сроком до 10 лет на кантональном уровне; для них действует пониженная ставка НДС в 2,5%. Кроме того, развитию этого кластера способствуют вузы, готовящие специалистов в сфере биотехнологий, технопарки, исследовательские лаборатории, где можно проводить ИР.

Наибольший интерес представляет крупнейший в Европе биофармацевтический кластер *BioValley*, который объединяет более 600 компаний Швейцарии, Франции и Германии. Проекты в этой сфере реализуют технопарки и акселераторы *Y-Parc* (кантон Во), *Bio-Technopark* в Цюрихе, *Biorole* и *EPFL Innovation Park* в Лозанне и др. Новый транснациональный кластер или «биотехнологическая долина» был создан на территории от швейцарского Базеля до французского Страсбурга и немецкого Фрайбурга. Важную роль в его развитии сыграли гранты Евросоюза, в том числе в рамках европейской программы трансграничного сотрудничества *Interreg*, часть средств из которой была вложена в первые 45 стартапов кластера. Швейцария, не входящая в ЕС, участвует в финансировании кластера на федеральном уровне. Кроме того, базовые проекты *BioValley* получили средства и от региональных администраций трех стран, торгово-промышленных палат и университетов.

Развитием отрасли и поддержкой стартапов занимается Швейцарский экономический союз предприятий химической, фармацевтической и биотехнологической отраслей. Биотехнологические проекты объединяет ассоциация *Swiss Biotech*, созданная в 1998 г. Швейцарский кластер *Life Sciences* характеризуется высоким уровнем кооперации и обмена ноу-хау, включая компании из смежных секторов – машиностроения и фармацевтики. Наиболее диверсифицированным является региональный подкластер *BioAlps* со штаб-квартирой в Женеве, где сосредоточено 750 биотехнологических компаний, 20 научных институтов и около 500 частных и государственных организаций.

На ИТ-кластер приходилось 8% ВВП страны в 2016 г.¹³ Он расположен в семи кантонах, а лидерство на этом рынке принадлежит местным компаниям, таким как *Oerlikon* или *Kudelski S.A.* В его экосистеме важное место занимают учебные заведения – Федеральная политехническая школа Лозанны, Бернский университет прикладных наук, Швейцарская высшая техническая школа Цюриха, Университет Цюриха и ряд кантональных университетов. Развитием и поддержкой информационных технологий занимаются 3,3% всех швейцарских компаний, а также иностранные компании, имеющие свои подразделения в данном кластере (*Google, IBM, Microsoft, Dell, HP, Logitech, Yandex* и др.), расположенный в Цюрихе финтех-инкубатор *Blue Lion* и лозаннский *EPFL Innovation Park*. Для укрепления своих позиций в сфере ИР Швейцария запустила проект по созданию целой сети инновационных кластеров в ряде кантонов. Это пять децентрализованных кластеров, которые вместе образуют Швейцарский парк инноваций. Роль федеральных властей в этом проекте носит вспомогательный характер, они занимаются лишь общей координацией.

¹³ Information and Communication Technology Cluster Bern Economic Development Agency. URL: https://www.berninvest.be.ch/berninvest/en/index/start-up/start-up/publikationen.assetref/dam/documents/VOL/berninvest/en/Publikationen/Cluster/Cluster_ICT_EN.pdf (дата обращения 24.10.2020).

Важной чертой швейцарской экономики является незначительное вмешательство государства, сочетание интернационализации и инноваций. Этому способствует деятельность крупных ТНК Швейцарии, иностранных компаний и МСП, составляющих основу национальной промышленности. В стране действуют различные законы, регулирующие инновационную деятельность. Основными являются федеральные законы «О продвижении ИР» и «О финансировании и координации сектора высшего образования в Швейцарии»¹⁴.

Ключевыми элементами инновационной инфраструктуры являются Комиссия по технологиям и инновациям, центры трансфера технологий при университетах, технопарки и стартапы. Комиссия фактически представляет федеральное правительство и помогает проводить государственную инновационную политику, содействует развитию инновационных проектов, улучшению взаимодействия между исследовательскими центрами и промышленностью. Среди центров трансфера технологий самыми известными являются центр при Швейцарской высшей технической школе Цюриха *ETH transfer* и центр *Unitectra*, объединяющий университеты Базеля, Берна и Цюриха. Кроме того, на территории страны расположены более 40 технопарков и бизнес-инкубаторов¹⁵.

Швейцария и Евросоюз

Страны ЕС являются основными внешнеэкономическими партнерами Швейцарии, которая, не будучи членом Евросоюза и ЕЭП, участвует в отдельных процессах европейской интеграции. Швейцария была одной из стран-учредителей другого интеграционного образования – ЕАСТ. Деятельность ЕАСТ ограничивалась содействием развитию экономики и взаимной торговли. В дальнейшем часть стран ЕАСТ вышла из организации и присоединилась к ЕЭС. Участие Швейцарии в ЕАСТ, которая тесно сотрудничает с ЕС, было связано с небольшим внутренним рынком, экспортной ориентацией экономики страны. Несмотря на тесное переплетение ее экономики с рынком Евросоюза, подход Конфедерации к отношениям с ЕС достаточно прагматичный: ей удалось сохранить независимость и при этом получить свободный доступ для своих промышленных товаров и компаний на рынок ЕС, за исключением рынка услуг, где пока имеются ограничения. Подписанное в 1972 г. странами ЕАСТ соглашение о зоне свободной торговли с ЕЭС отменило взаимные барьеры в торговле промышленными товарами и является основополагающим в торговых связях Конфедерации и ЕС. Тогда же была создана основа для использования во взаимных связях четырех основных принципов европейской интеграции (свобода движения товаров, капиталов, услуг и рабочей силы). Это позволило Швейцарии воспользоваться экономическими выгодами от связей с Евросоюзом, при этом сохранив нейтралитет, федерализм и прямую демократию в виде референдумов, а также свою экономическую и политическую автономию.

¹⁴ Federal Act on the Promotion of Research and Innovation of 14 December 2012; Federal Act on Funding and Coordination of the Swiss Higher Education Sector of 30 September 2011.

¹⁵ Promoting innovation & supporting our member centers. URL: <https://www.swissparks.ch/> (дата обращения 24.10.2020).

Страны ЕС, несмотря на снижение их доли в экспорте Швейцарии с 69 до 50% в 2006–2019 гг., остаются основными партнерами Конфедерации¹⁶. При этом в абсолютном выражении внешнеторговый оборот двух сторон постоянно рос. В 2019 г. Швейцария занимала 4-е место среди экспортеров товаров в Евросоюз (7%) и 5-е место среди импортеров (6%)¹⁷, а ее доля во внешней торговле товарами ЕС-27 в 2019 г. составила 6,3%¹⁸. Товарная структура торговых связей Швейцарии и ЕС за последние пять лет практически не изменилась. На промышленную продукцию приходится 83% поставок из ЕС в Швейцарию и до 86% швейцарского экспорта в ЕС¹⁹. Среди стран ЕС-27 главными торговыми партнерами Швейцарии являются Германия, Франция, Италия и Австрия.

Приток прямых капиталовложений в Швейцарию обусловлен экономической и политической стабильностью, наличием быстрорастущих инновационных отраслей и развитой инфраструктуры, прозрачным инвестиционным и налоговым законодательством, высоким индексом инвестиционного доверия. ПИИ играют важную роль в экономике страны, но периодически подвержены волатильности из-за экспортной ориентации швейцарской экономики, взаимозависимости экономик в условиях глобализации. Страны Евросоюза являются основными инвесторами в экономику Конфедерации: их доля в общем объеме накопленных ПИИ возросла с 48,9% в 2010 г. до 74,2% в 2018 г. Швейцария особенно привлекательна для европейских прямых инвестиций в медико-биологический сектор и биотехнологии, а также в ИКТ. Общий объем накопленных ПИИ в Швейцарии в 2019 г. достиг 1,35 трлн долл.²⁰

Накопленные прямые инвестиции швейцарских резидентов в странах ЕС также растут. На долю Евросоюза и Великобритании приходится свыше половины (55,2%) общего объема осуществленных Швейцарией прямых капиталовложений за рубежом (828 млрд долл. из 1,5 трлн в 2018 г.)²¹. В основном они сосредоточены в Люксембурге (почти 194 млрд) и Нидерландах (160 млрд) – странах с многочисленными холдинговыми компаниями, а также в Германии, Франции, Австрии и Италии. Превышение исходящих инвестиций над входящими в значительной мере связано с увеличением числа зарубежных филиалов швейцарских компаний.

Отношения Швейцарии с Евросоюзом предусматривают свободное передвижение граждан, чему способствовало присоединение страны к Шенгенскому и Дублинскому соглашениям, хотя и с рядом оговорок. Так, сохранен определенный суверенитет в области контроля над перемещением иностранных граждан. Одной из причин нежелания Швейцарии вступать в ЕС является политика нейтралитета, которую она считает фактором своей идентичности.

¹⁶ European Commission: Market Access Database. URL: https://madb.europa.eu/madb/statistical_form.htm; Les données de l'Office Fédéral de la Statistique. URL: <https://www.bfs.admin.ch/bfs/fr/home/statistiques/industrie-services/commerce-exterieur.html> (дата обращения 24.10.2020).

¹⁷ Switzerland – EU. International trade in goods statistics. URL: https://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Switzerland-EU_-_international_trade_in_goods_statistics#EU_and_Switzerland_in_world_trade_in_goods (дата обращения 24.10.2020).

¹⁸ DG Trade Statistical Guide. Brussels: European Commission, August 2020. P. 55. URL: https://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/may/tradoc_151348.pdf (дата обращения 24.10.2020).

¹⁹ Switzerland – EU. International trade in goods statistics...

²⁰ Foreign direct investment: Inward and outward flows and stock, annual. UNCTAD. Statistics. URL: <https://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx> (дата обращения 23.11.2020).

²¹ Ibid.

Существуют разногласия в подходах к членству в ЕС между франкоговорящими и немецкоговорящими кантонами. Это выразилось в том, что 50,15% населения проголосовали против присоединения к ЕЭП. Вопрос о членстве в ЕС после этого даже не стал выноситься на референдум (в Швейцарии так решаются основные политические и социально-экономические вопросы).

Система отношений двух сторон основывается на билатеральных или секторальных (так их называют в документах ЕС) соглашениях.

Первый пакет был подписан в 1999 г., затем одобрен на общенациональном референдуме в 2000 г. (поддержан 67,2% населения). Он включил 7 соглашений, охватывавших основной формат связей двух сторон (свободное перемещение людей, отмена технических и таможенных барьеров в торговле; сельское хозяйство, наземный и воздушный транспорт, ИР и госзакупки). Кроме этого, в него входило положение о «принципе гильотины», означавшее одновременное вступление в силу всех соглашений и одновременное их прекращение при отказе от одного из них (кроме соглашения о научном сотрудничестве).

Второй пакет секторальных соглашений был подписан в октябре 2004 г. и состоял из 9 новых соглашений, включавших, в частности, регулирование взимания налогов с финансового источника, торговли продукцией переработки сельского хозяйства; сотрудничество в области образования, СМИ, защиты окружающей среды, в области статистики, а также соглашение о налоговых преступлениях.

Третий пакет соглашений находится на стадии согласования, хотя уже с 2009 г. ЕС стал настаивать на ином формате отношений, так как считает билатеральный подход ограниченным и устаревшим. Еврокомиссия предложила заключить рамочное или, как его еще называют, институциональное соглашение, подразумевающее адаптацию существующих договоров к изменившимся европейским правовым нормам, а также гармонизацию законодательств. Договор также должен закрепить общие принципы торгово-экономических и политических отношений двух сторон, что позволит более полно включить Швейцарию в интеграционный процесс с ЕС. Швейцария со своей стороны постоянно затягивает заключение нового соглашения, считая, что оно может урезать ее самостоятельность при принятии решений.

В 2014 г. вопрос об институциональном соглашении вновь был поставлен ЕС как предварительное условие для продолжения взаимного доступа на рынки. Его основными пунктами являются применение европейского права, надзорная деятельность за выполнением этого пункта соответствующими швейцарскими и европейскими органами, толкование норм права ЕС в соответствии с решениями Европейского суда, урегулирование спорных вопросов с помощью Третейского суда, решения которого будут обязательны. В декабре 2017 г. из-за отсутствия эквивалентности швейцарского и европейского биржевого права ЕК ограничила права швейцарских фирм по покупке и продаже акций зарегистрированных в ЕС компаний, но в дальнейшем было принято решение об их признании.

Швейцария после долгих согласований на разных уровнях в принципе готова подписать рамочное соглашение, но на своих условиях, и тот вариант, который поддержит народ Швейцарии на референдуме. В июне 2019 г. Федеральный совет утвердил отчет по итогам этих консультаций и потребовал разъяснений у ЕС по ряду вопросов. На встрече президента Швейцарии С. Соммаруги и председателя ЕК У. фон дер Ляйен на форуме в Давосе (20 января 2020 г.) переговоры по институциональному соглашению не привели к

прогрессу. Одним их камней преткновения стал вопрос о правовой защите швейцарского рынка труда и зарплат (так называемые фланкирующие меры) от допуска на рынок иностранной рабочей силы, которая согласна работать за меньшее вознаграждение.

В мае 2020 г. в стране планировалось вынести на референдум так называемую Народную законодательную инициативу о расторжении соглашения с ЕС о свободе перемещения, которая была предложена правоконсервативной Швейцарской народной партией и может затронуть не только положение иностранных рабочих, но и использование «принципы гильотины». По некоторым оценкам, меры по ограничению притока иностранной рабочей силы обойдутся Швейцарии потерями в 5–7% ВВП к 2035 г.²²

Сроки проведения этого референдума переносились из-за пандемии коронавируса, но 27 сентября 2020 г. он все-таки состоялся. На нем граждане Швейцарии отклонили взрывоопасное предложение правой партии отказаться от свободного передвижения со странами ЕС (62% швейцарцев проголосовали против), что означало бы прямой путь к «альпийскому Брекзиту» или к «швекзиту», как его уже окрестили. В настоящее время в 8,5-миллионной Швейцарии живут и работают полтора миллиона иностранцев из стран Евросоюза, Норвегии, Исландии и Лихтенштейна. Правые партии выражают настроения тех швейцарцев, которые считают такую миграцию «чрезмерной» и обвиняют ЕС в «разграблении социальных и страховых фондов» страны.²³

По мнению экспертов, не входящая в ЕС Швейцария получает, тем не менее, большую выгоду от доступа на рынок Евросоюза, от интеграции в общий рынок, но без членства в ЕС. Пандемия отложит на достаточно долгое время заключение рамочного соглашения Конфедерации и ЕС, так как на первый план выйдет решение проблем рецессии всех без исключения стран ЕС, а также Швейцарии. Но пока очевидным является тот факт, что Швейцарию устраивает существующая модель отношений, которая позволяет ей балансировать между навязываемым Евросоюзом присоединением к этому объединению и возможной изоляцией в условиях взаимозависимости экономик.

Возможное присоединение Швейцарии к ЕС – плюсы и минусы

У Швейцарии и ЕС разные подходы к возможному членству в европейском интеграционном объединении. Конфедерация предпочитает сохранить существующий формат отношений, состоящий из более 100 соглашений в разных сферах сотрудничества. Фактически Швейцария пользуется теми же преимуществами, что и страны-члены ЕС (взаимное открытие товарных рынков), но при этом сохраняет возможность использовать в случае необходимости меры торговой защиты с третьими странами, исходя из своих, а не общеевропейских интересов.

Швейцарию также устраивают своя внутренняя политика и экономика, а ее консервативный подход к сложившейся политико-экономической системе никак не состыкуется с навязываемыми ЕС нормами, подчинением общеевропейскому законодательству, общим правилам для стран-членов в сфере региональной, финансовой, промышленной, торговой политики, а также ОСХП.

²² Switzerland. OECD Economy Survey. P.: OECD. 2019. P. 12.

²³ «Швекзит» откладывается. URL: <https://rg.ru/2020/09/27/v-shvejcarii-proshel-referendum-ob-ogranichenii-migracii-iz-es.html> (дата обращения 24.10.2020).

По недавним опросам, 20% граждан Швейцарии выступают за присоединение к Евросоюзу, а 67% – против²⁴. В числе наиболее весомых причин отказа от членства в ЕС – стабильный рост ВВП и низкий уровень безработицы в Швейцарии даже в период экономического кризиса 2008–2009 гг., который Конфедерация пережила лучше, чем страны-члены ЕС; политика нейтралитета; принципы прямой демократии в швейцарском законодательстве, сохранение своей престижной и надежной банковской системы, несмотря на эрозию банковской тайны и конфиденциальности вкладов.

Одной из причин затягивания подписания рамочного договора является требование ЕС признавать юридический статус гражданина Евросоюза. Швейцария вынуждена будет применять Директиву 2004/38/ЕС, по которой гражданам Евросоюза будет проще получить вид на жительство, пособие по безработице и социальную помощь, а также они смогут составить конкуренцию швейцарским рабочим. Еще на референдуме 2014 г. относительно введения квот для мигрантов Швейцария пыталась ограничить их приток после получения новыми странами-членами ЕС в 2011 г. доступа на швейцарский рынок труда, что противоречило принципу свободы перемещения граждан между ЕС и Швейцарией. В стране иностранные граждане, в основном выходцы из европейских стран, составляют почти четверть населения²⁵.

К минусам от вхождения Конфедерации в Евросоюз можно отнести также рост конкуренции, потерю самостоятельности в таких сферах, как государственное субсидирование, в том числе сельхозпроизводителей, налогообложение, валютная политика, социальная сфера. Существует и угроза для конкурентоспособности Швейцарии в области банковского законодательства и страхового дела, регулирования фондового рынка. Велики опасения относительно дополнительной финансовой нагрузки при оплате взносов в Общий бюджет ЕС, бенефициарами которого являются отстающие страны Евросоюза. Конфедерация считает, что в последние годы усиливаются сложности и разногласия в ЕС из-за растущего числа стран-членов с более низким уровнем экономического развития и выхода из него Великобритании.

Наряду с минусами существуют и плюсы для Швейцарии от вступления в Евросоюз – проведение совместной таможенной политики, вхождение в общее экономическое пространство, использование единых стандартов, полноценное участие в институциональных органах ЕС. Возможно и увеличение доли Евросоюза в торговле и инвестициях Швейцарии.

Постепенное усиление давления ЕС на Швейцарию с целью подписания рамочного соглашения свидетельствует о том, что билатеральная система соглашений с большой вероятностью будет отменена. Теоретически Евросоюз может постепенно отменять одно за другим 120 соглашений, касающихся торговли, транспорта, энергетики, а также взаимного признания медицинского оборудования (то есть страна не сможет продавать свое медоборудование, которое составляет важную часть ее экспорта). Выход Великобритании из ЕС и предшествовавшие ему длительные переговоры показали, что Евросоюз больше

²⁴ Palmer R. Switzerland Under Siege: The EU Desire to Dominate Exposed // The Trumpet. 16.07.2019. URL: <https://www.thetrumpet.com/20980-switzerland-under-siege-the-eus-desire-to-dominate-exposed> (дата обращения 24.10.2020).

²⁵ Дюк-Кван Н. Два миллиона иностранцев в Швейцарии: кто эти люди? URL: <https://www.swissinfo.ch/rus/society/article/42412336> (дата обращения 17.11. 2018).

не пойдет по пути компромиссов и Швейцарии, чтобы не оказаться в изоляции, придется пойти на уступки.

Согласно исследованию МИРМ, Швейцария входит в список лидеров мирового рейтинга конкурентоспособности вместе с США, Сингапуром и ОАЭ. Основным фактором успеха швейцарской экономики стали стремление к нишевой специализации, диверсификация производства, связанная с нехваткой собственных ресурсов и региональным разнообразием, которое отражено в системе швейцарского федерализма. Нейтралитет, политическая стабильность и федерализм обеспечили швейцарское «единство в многообразии», «особый путь» Конфедерации в Европе. Важную роль также сыграли рациональная организация труда и управления экономикой, учет требований локального и глобального рынков, создание экономически привлекательных условий, соответствующих современным реалиям.

Конкуренция между кантонами, стимулирование промышленного развития с помощью системы перераспределения средств в пользу менее развитых областей, мобильность рынка труда способствуют укреплению децентрализованной хозяйственной системы Конфедерации, в которой поддерживается взаимосвязь разных акторов и институтов. Данное сочетание факторов позволяет не только выжить, но и успешно развиваться такому небольшому государству, как Швейцария, при сохранении определенной автономии от более крупных экономических игроков. Однако в дальнейшем Швейцарии, вероятно, придется пойти на определенные уступки, чтобы избежать изоляции в Европе. По окончании пандемии коронавируса Швейцария и Евросоюз вернутся к переговорам по заключению рамочного соглашения. До этого, однако, всем европейским странам придется решить массу проблем, возникших из-за пандемии, и приступить к восстановлению экономик. Процесс будет длительным и на время отодвинет на второй план переговоры двух сторон.

Глава 19. Швеция и Финляндия

Швеция и Финляндия занимают ведущие места среди развитых стран по экономическим показателям. По данным МВФ, в 2019 г. по объему ВВП на душу населения Швеция занимала 16-е место в мире, а Финляндия – 21-е. Объем ВВП Финляндии в 2019 г. составил 240,6 млрд евро, Швеции – 474,1 млрд¹.

В рейтинге *Doing Business* Международной финансовой корпорации и ВБ Швеция в 2020 г. занимала 10-е место, а Финляндия – 20-е²; в Индексе глобальной конкурентоспособности ВЭФ Швеция в 2019 г. находилась на 8-м месте, а Финляндия – на 11-м³. Перед этим в течение нескольких лет обе страны находились в ведущей пятерке стран в рамках этого рейтинга. По данным международной организации *Transparency International*, по Индексу восприятия коррупции в 2019 г. Финляндия занимала 3-е, а Швеция 4-е место в мире среди 180 стран⁴.

Преобладающий тип предпринимательства как в Швеции, так и в Финляндии – крупные акционерные ТНК, способные на равных конкурировать с ТНК ведущих стран мира в областях своей специализации (в Финляндии их количество меньше). Высокая конкурентоспособность шведской и финской экономик обусловлена инновационным характером производства ведущих компаний, развитой финансовой системой (это касается в первую очередь Швеции), малым размером внутреннего рынка, который вынуждает компании успешно конкурировать на внешних рынках; эффективностью рынка труда с высокой квалификацией рабочей силы, особенно в отраслях специализации; высоким качеством образования и подготовки рабочей силы, стабильными макроэкономическими показателями (низким суверенным долгом, высокой нормой сбережения, низкой инфляцией и т.д.), высоким качеством инфраструктуры (транспорта, электроэнергетики, связи).

Особенности экономического развития

В обеих странах истоки национальной конкурентоспособности лежат в природных богатствах, а именно – лесной промышленности.

В Финляндии лесная промышленность возникла еще в XIX в., и с нее началась индустриализация всей экономики. После получения независимости Финляндией восстановление экономики в странах Западной Европы вызвало бурный спрос на продукцию деревообрабатывающей промышленности. Примерно 90% продукции пиломатериалов шло на экспорт⁵. Финляндия была основным производителем и поставщиком фанеры и рулонной бумаги на мировой рынок.

Подъему шведской лесной промышленности способствовали отмена Англией пошлин на ввоз лесоматериалов в середине XIX в. и истощение норвежских лесных запасов. Прямым следствием роста лесной промышленности

¹ Nordic Outlook. September 2020. P. 54; Eurostat, GDP and main components (output, expenditure and income). URL: <https://clck.ru/S66Yb> (дата обращения 23.11.2020).

² Doing Business 2020. URL: <https://clck.ru/S66Zx> (дата обращения 03.07.2020).

³ The Global Competitiveness Report 2019. URL: <https://clck.ru/NAQew> (дата обращения 03.07.2020).

⁴ The Corruption Perceptions Index. URL: <https://www.transparency.org/cpi2019> (дата обращения 03.07.2020).

⁵ Хелантера А., Оллус С.-Э. Почему Россия не Финляндия? Сравнительный анализ конкурентоспособности. М.: ИИЭПП, 2004. С. 24.

стало освоение шведского Севера – Норрланда. Происходили и качественные изменения в развитии лесобумажной промышленности. Сначала на экспорт поступали пиломатериалы, с конца XIX в. – целлюлоза, а после 1914 г. – бумага. На рубеже веков продукция лесобумажной промышленности составляла около половины стоимости шведского экспорта.

Второй экспортной отраслью Швеции стала горнорудная промышленность. Новые изобретения и технические разработки позволили удешевить производство стали и использовать богатые фосфором большие запасы железной руды в Лапландии. На рубеже веков для производства качественной стали уже применялись электропечи, использовавшие дешевую гидроэнергию шведских рек. Одновременно шведские сталелитейные заводы разработали новые методы, которые дали им возможность увеличить объем поставок высококачественной стали на мировой рынок.

Ряд шведских предприятий машиностроения быстро превратился во всемирно известных крупных поставщиков оборудования, основанных на таких запатентованных отечественных открытиях и разработках, как сепараторы, турбины, ДВС, газовые аккумуляторы, трансформаторы, шарикоподшипники и телефоны. Также бурно развивалась электротехническая промышленность.

В результате использования технических новшеств создавались промышленные предприятия, не встречавшие вначале сколь-нибудь серьезной конкуренции. Опираясь на технические преимущества, они устанавливали монопольные цены и получали крупные прибыли, которые инвестировались в расширение деятельности. Так возникли первые шведские монополии, которые благодаря своему прочному положению на мировых рынках быстро накапливали капитал.

После окончания Второй мировой войны шведская экономика, специализировавшаяся на производстве продукции машиностроения, деревообрабатывающей и горнодобывающей промышленности, переживала период высокой экспортной конъюнктуры. Временно исчезли с мировых рынков некоторые сильные конкуренты. Все это дало толчок развитию шведской экономики. Апогей темпов роста был достигнут в 1960–1965 гг., когда ежегодный прирост промышленного производства составлял 7%, ВВП – 5,4%, а производительности труда – 5,6%⁶. Этому способствовала либерализация международной торговли, открывшая новые рынки.

В Финляндии заключительный этап индустриализации пришелся на послевоенный период, после чего страна вошла в число промышленно развитых стран Западной Европы. С 1950 г. в Финляндии наблюдался быстрый экономический рост, продолжавшийся свыше 30 лет. В 1970-х гг. показатели ВВП Финляндии на душу населения превысили средний уровень аналогичного показателя в странах ОЭСР. В 1950-х гг. ежегодный прирост промышленного производства составлял 6,2%, в 1960-х – 7,1%, в 1970-х – 4,3%. Средний ежегодный прирост промышленного производства в период с 1948 по 1979 г. составлял 5,8%⁷. Основным фактором, способствовавшим увеличению эффективности производства, была необходимость конкуренции на мировых рынках.

⁶ Волков А.М. Экономика современной Швеции (проблема накопления капитала). М.: Наука, 1987. С. 20.

⁷ Хелантера А., Оллус С.-Э. Указ. соч. С. 31.

Репарации СССР после Второй мировой войны в виде промышленных товаров способствовали преобразованию промышленности Финляндии и развитию металлургии и машиностроения. Металлообрабатывающая и машиностроительная индустрии стали развиваться вместе с традиционно мощной лесобумажной промышленностью. Расширение торгово-экономических связей с СССР, который стал ее главным торговым партнером, способствовало созданию многоотраслевой экономики и более быстрым, чем в большинстве государств Западной Европы, темпам роста ВВП и промышленного производства и стал одной из важнейших составляющих послевоенного экономического развития.

В 1950-х гг. структура экспорта Финляндии, за исключением экспорта продукции машиностроения в Советский Союз, напоминала довоенную, в которой доминировал экспорт лесной продукции. В 1960-х гг. соглашение, заключенное с ЕАСТ, открыло перед Финляндией рынки западных стран. В период с 1950 г. по 1970-е гг. сначала машиностроение, а затем радиоэлектронная промышленность стали второй и третьей по значимости – первой по-прежнему была лесная промышленность – отраслями экономики страны, чья продукция экспортировалась.

К этому периоду три десятка крупнейших концернов – частных, государственных и смешанных – сосредоточили на своих предприятиях около половины рабочей силы, выпускали более половины промышленной продукции и обеспечивали до 75% экспорта Финляндии. В черной металлургии доминировали государственная компания *Rautaruukki*, в цветной – *Outokumpu*. Почти все судостроительные верфи принадлежали концернам *Rauma-Repola*, *Wartsila* и *Valmet*. В производстве подъемных кранов и лифтов монопольное положение занимала компания *Kone*, в производстве легковых автомобилей – *SAAB-Valmet*. Компании *Nokia* и *Salora* выпускали около половины продукции электронной промышленности. Более половины производства целлюлозы было сосредоточено на предприятиях концернов *Enso-Gutzeit*, *Kemi*, *Kymmene*, *Uhtuneet paperitehtaat*⁸.

В свою очередь, в Швеции с середины 1960-х гг. началась полоса замедленного экономического развития. Темпы прироста ВВП Швеции в 1965–1970 гг. составляли 3,9% в год⁹. Возник ряд неблагоприятных факторов. Цены мировых рынков на целлюлозу и железную руду понижались относительно цен на товары, импортировавшиеся Швецией. Создание больших и быстроходных судов дало возможность США и Канаде поставлять свою целлюлозу по конкурентоспособным ценам. В Австралии и Бразилии были открыты новые месторождения с дешевой железной рудой. В других традиционных экспортных отраслях исключительную конкурентоспособность проявила Япония.

Падение производительности труда и растущие издержки еще более усугубили проблемы с конкурентоспособностью. В период мирового экономического кризиса 1974–1976 гг. издержки на рабочую силу на единицу продукции в Швеции выросли приблизительно на 20% по сравнению с издержками стран-конкурентов¹⁰. Все это создало большие проблемы для

⁸ Страны и народы. В 20 т. Т. 12: Зарубежная Европа: Общий обзор. Северная Европа. М.: Мысль, 1981. С. 110.

⁹ Veckans affärer. 1979. № 38. S. 98.

¹⁰ Эклунд К. Наша экономика. Введение в макроэкономику / Пер. со швед. М.: Московская школа политических исследований, 2004. С. 398.

шведской экономики. Журнал *The Economist* отмечал, что «потеря конкурентоспособности шведской продукции стала расплатой за стремление остаться в стороне от общей линии мирового развития»¹¹. Последствием этого стал тяжелый промышленный кризис. Число занятых в промышленности снизилось более чем на 10%. Особенно сильно пострадали так называемые базовые отрасли промышленности – черная металлургия, судостроение и лесная промышленность. В начале 1990-х гг. в Швеции разразился еще более сильный экономический кризис¹².

Со второй половины 1990-х гг. шведская экономика вновь развивалась успешно. Страна заняла прочное место в мире в области высокотехнологичных предприятий, предпринимательстве и на рынках капиталов. Экономика страны в конце XX в. характеризовалась не только продолжительным подъемом после глубокого кризиса начала 1990-х гг., но и значительными структурными сдвигами. С 1993 по 1999 г. доля обрабатывающей промышленности в ВВП увеличилась с 19 до 23%¹³.

Одновременно произошли серьезные изменения и в структуре самой промышленности. Примерно две трети прироста промышленного производства с 1993 г. пришлось на фармацевтику, производство телекоммуникационной аппаратуры и автомашин, то есть на динамичные и менее зависимые от конъюнктуры отрасли. Удельный вес телекоммуникационной продукции в шведском экспорте увеличился с 7% в 1995 г. до 15% в 1999 г. Доля же таких традиционных экспортных товаров, как целлюлоза и бумага, за тот же период сократилась с 13 до 7%¹⁴.

В Финляндии к концу XX в. в экспорте важную роль сохраняли компании лесной промышленности. На Финляндию приходилось 10% мирового объема экспорта лесной и целлюлозно-бумажной продукции, а в мировом объеме экспорта типографской бумаги ее доля составляла 20%. Однако доля продукции лесопромышленного комплекса в экспорте снизилась с 39% в 1990 г. до 29% в 2000 г.

За тот же период доля электротехники и электроники увеличилась с 12 до 30%, а наибольшая часть прироста экспорта приходилась на высокотехнологичную продукцию фирмы *Nokia*, которая стала специализироваться исключительно на электронике, являясь при этом диверсифицированным производителем средств мобильной связи. Это привело к тому, что экономика Финляндии стала в значительной степени зависеть от телекоммуникационной отрасли, что стало особенно чувствительно в условиях проблем со сбытом продукции *Nokia* в начале 2000-х гг.

Тем не менее промышленность страны имела высокую конкурентоспособность, основанную на заниженном курсе валюты, быстром росте производительности труда и умеренном увеличении заработной платы. Важным фактором стал и быстрый рост расходов на ИР, доля которых в ВВП увеличилась с 1% в 1984 г. до 1,8% в 1989 г. и почти 3,5% в середине 2000-х гг.

¹¹ The Economist. 27.08.1977. P. 67.

¹² Подробнее об экономических кризисах 1970-х и 1990-х гг. и их преодолении см.: Волков А.М. Экономика Швеции. М.: МГИМО-Университет, 2019. С. 18–30.

¹³ Волков А.М. Северные страны Европы: ситуация меняется // Мировая экономика и международные отношения. 2001. № 2. С. 92.

¹⁴ Там же. С. 92.

Экспорт продолжал увеличиваться высокими темпами – свыше 5% в год. Высоким спросом за рубежом, несмотря на некоторые затруднения фирмы *Nokia* в 2002–2004 гг., по-прежнему пользовалась продукция финской телекоммуникационной и электронной отраслей. На эти отрасли во главе с компанией *Nokia* приходилось более одной четверти всей стоимости экспорта¹⁵. Высок был внешний спрос и на металлы. С 2002 г. проблемой для экономики Финляндии стало ухудшение условий торговли, когда экспортные цены увеличивались медленнее импортных цен. Негативную роль играл и высокий курс евро по отношению к доллару США, что снижало конкурентоспособность финских экспортных товаров.

В экономике Швеции очередной подъем начался в 2004 г. Локомотивом роста был экспорт товаров и услуг, который рос опережающими темпами – в отдельные годы до 10–13%¹⁶. Все большую роль в нем играла продукция транспортного машиностроения, средств связи и телекоммуникаций, а также фармацевтической промышленности.

В условиях мирового экономического кризиса с осени 2008 г. экспорт быстро сокращался в силу особенно резкого падения спроса на важнейшие шведские экспортные товары на мировых рынках. За 2009 г. объем импорта из Швеции на 10 важнейших для нее экспортных рынков сократился примерно на 10%¹⁷. Электронная промышленность испытывала неуверенность в будущем из-за глобального спада в информационных технологиях¹⁸.

На экономике Финляндии мировой кризис, начавшийся в 2008 г., отразился самым негативным образом и намного сильнее, чем на большинстве других стран. Быстро сокращались экспорт и промышленное производство. Экспорт в 2009 г. упал более чем на 20% (самое крупное падение в еврозоне). Снижение экспорта объяснялось неблагоприятной номенклатурой экспортных товаров и повышением курса евро относительно важнейших внешнеторговых партнеров (70% экспорта Финляндии шло в страны вне еврозоны).

В целом промышленное производство в 2009 г. сократилось на 15%, а в лесной промышленности на 30%. К тому же последней предстояла перестройка и сокращение производства в связи со снижением мирового спроса и переносом производства в локации с более низкими издержками. Так, ведущая лесобумажная компания *Stora Enso* перенесла производство в Швецию, где издержки были заметно ниже.

По сравнению со шведским, датским и германским, финский товарный экспорт менее диверсифицирован и явно сконцентрирован на инвестиционных товарах. Это приводило к тому, что при ухудшении мировой хозяйственной конъюнктуры Финляндии приходилось сложнее других стран. Наиболее явно это проявилось в 2009 г. и в конце 2011 и 2012 гг. В последнем случае сокращение экспорта было максимальным в бумажной и электронной промышленности и машиностроении. Сокращение производства в секторе ИКТ оказало сильное воздействие на динамику ВВП. Согласно расчетам ОЭСР, эта часть экономики

¹⁵ Волков А.М. Северные страны: первые годы нового тысячелетия // Мировая экономика и международные отношения. 2007. № 1. С. 75.

¹⁶ Там же. С. 70.

¹⁷ Волков А.М. Северные страны: под ударами кризиса // Мировая экономика и международные отношения. 2010. № 7. С. 66.

¹⁸ Подробнее об экономическом кризисе 2008–2009 гг. и последующем развитии см.: Волков А.М. Экономика Швеции. Указ. соч. С. 35–55.

внесла позитивный вклад в рост ВВП в объеме 1,3 п.п. в год с 2000 по начало 2008 г., затем этот вклад был отрицательным – минус 1,0. Структурные проблемы в секторе информационных и коммуникационных технологий, где добавленная стоимость значительно сократилась (на 50% в 2008 г.), привели к тому, что экспортная квота упала примерно на 10 п.п. до 39% ВВП в 2012 г. (в 2008 г. она составляла 49%, а в 2009 г. – 37%). Проблемы *Nokia*, которая была символом и лидером финского экономического чуда в конце 1990-х – начале 2000-х гг., привели к снижению ее доли в производстве в Финляндии¹⁹.

Ситуация с издержками в финской экономике относительно Швеции имела важное значение, поскольку эти две страны конкурируют на мировых рынках в нескольких важных отраслях. Движение валютного курса играет очень важную роль в торговле лесной продукцией. Реальный эффективный обменный курс указывал, что шведская конкурентоспособность повысилась непосредственно после краха американской финансовой группы *Leman Brothers*, что частично объясняло значительное падение финского экспорта. Затем финская промышленность вновь повысила конкурентоспособность благодаря тому, что кризис в еврозоне способствовал ослаблению евро относительно шведской кроны. К 2012 г. конкурентоспособность Финляндии была выше по сравнению с ситуацией перед кризисом.

В целом конкурентоспособность Финляндии по сравнению со Швецией ухудшилась и, когда многие переживавшие кризис страны в еврозоне стремились сдерживать свои издержки, Финляндия подверглась дополнительному давлению.

Таким образом, положение в Финляндии было хуже, чем в других северных странах, что определялось прежде всего циклическими и структурными проблемами, а также проблемами с экспортом. ВВП за 2012–2014 гг. сократился примерно на 2% и лишь в 2015 г. рост составил скромные 0,2%. Уровень ВВП составил лишь 93% от первого квартала 2008 г., что примерно соответствовало положению в Португалии, Италии (чуть хуже) и Испании (чуть лучше). Динамика ВВП за этот период была намного хуже, чем после кризиса начала 1990-х гг. Инвестиции сокращались четыре года подряд.

Из-за проблем с конкурентоспособностью и снижения объемов производства в телекоммуникационной и электронной промышленности доли Финляндии на мировых рынках за эти годы упали. Производство в электронной промышленности сократилось примерно наполовину после того, как оно достигло своего максимального уровня в 2008 г. Финляндия ухудшила свои позиции как в Швеции, так и в еврозоне в целом. Политика Швеции по ослаблению своей валюты оказала негативное воздействие на некоторые отрасли Финляндии, особенно лесную продукцию.

В конце 2010-х гг. перспективы обрабатывающей промышленности оставались мрачными (она не сумела достичь заметного прогресса по сравнению с положением 2012–2014 гг.), но экспорт несколько вырос и спрос увеличился. Динамика основных макроэкономических показателей Финляндии в посткризисный период приведена в табл. 1.

¹⁹ Волков А.М. Северные страны Европы после кризиса // Мировая экономика и международные отношения. 2014. № 4. С. 69.

Таблица 1.
Динамика основных экономических показателей Финляндии
(2014–2020 гг., прирост к предыдущему году, %)

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
ВВП	-0,7	0,2	1,9	2,7	1,6	1,1	-2,9
Личное потребление	0,6	1,5	1,8	1,5	1,7	0,9	-1,3
Государственное потребление	-0,3	0,4	1,2	-0,4	1,5	1,2	3,3
Валовые капиталовложения	-2,6	0,7	7,2	4,3	3,3	-1,0	-7,0
Экспорт	-0,9	-0,2	1,3	7,7	2,2	7,5	-9,7
Импорт	0,0	1,9	4,4	3,8	5,0	2,4	-6,3
Потребительские цены	1,2	0,0	0,4	0,8	1,2	1,1	0,1
Почасовая заработная плата	1,5	1,5	1,5	-1,2	0,8	2,2	1,5
Уровень безработицы, % самодеятельного населения	8,7	9,3	8,9	8,6	7,4	6,7	8,6
Сальдо платежного баланса, % ВВП	-0,9	-1,0	-1,1	-0,3	-1,4	-0,5	-1,6
Сальдо государственного бюджета, % ВВП	-3,2	-2,7	-1,9	-0,8	-0,9	-1,1	-7,6
Государственный долг, % ВВП	59	63	64	61	60	59	70

* Прогноз

Источник: Nordic Outlook. SEB. Ekonomisk Analys. Выпуски 2014–2020 гг.

В Швеции в 2014–2018 гг. экономический рост происходил за счет личного потребления домашних хозяйств благодаря достаточно сильному повышению доходов, высокой норме сбережения и повышению занятости (табл. 2). В 2015–2016 гг. высокий внутренний спрос поддерживался выделением крупных средств на прием иммигрантов (сначала на содержание мест временного пребывания и здравоохранение, а затем на образование и постоянное проживание), и именно они привели к рекордно высокому росту государственного потребления – до 3% (наивысший прирост с конца 1990-х гг.). В 2019 г. экономический рост был слабее из-за ухудшения ситуации в обрабатывающей промышленности, особенно в лесной, металлообработке и части машиностроения. В то же время положение в отраслях, работающих на внутренний рынок, особенно розничной торговле и строительстве, было лучше.

Таблица 2.
Динамика основных экономических показателей Швеции
(2014–2020 гг., прирост к предыдущему году, %)

Показатель	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
ВВП	2,3	4,2	3,2	2,4	2,2	1,2	-3,8
Личное потребление	2,2	2,7	2,2	2,4	1,7	1,2	-3,5
Государственное потребление	1,3	2,6	3,1	0,4	0,4	0,4	-0,7
Валовые капиталовложения	7,5	7,0	5,6	6,0	4,2	-1,2	-7,5
Экспорт	3,5	5,9	3,3	3,7	3,2	4,2	-8,2
Импорт	6,3	5,5	3,4	5,0	3,6	1,8	-9,3
Потребительские цены	-0,2	0,0	1,0	1,8	2,1	1,8	0,6
Почасовая заработная плата	2,7	2,6	2,4	2,4	2,5	2,5	1,2
Уровень безработицы, % самодостаточного населения	7,9	7,4	6,9	6,7	6,3	6,8	9,0
Сальдо платежного баланса, % ВВП	5,4	5,9	4,2	3,2	1,9	4,2	5,4
Сальдо государственного бюджета, % ВВП	-1,6	0,0	1,2	1,3	0,8	0,5	-5,0
Государственный долг, % ВВП	45	43	42	41	39	35	41
Реальные располагаемые доходы	2,2	2,8	3,5	2,2	2,7	3,4	-0,8
Норма сбережений населения	15,2	15,7	16,6	15,9	15,4	15,1	17,1

*Прогноз

Источник: Nordic Outlook. SEB. Ekonomisk Analys. Выпуски 2014–2020 гг.

Борьба с последствиями пандемии COVID-19

В Финляндии кризис наступил уже в конце 2019 г.: в IV квартале ВВП сократился на 0,6%. После начала пандемии COVID-19 во II квартале 2020 г. падение ВВП составило 3,2%, а сокращение промышленного производства – 5%. Эти цифры оказались одними из наиболее незначительных среди стран ЕС, как и сокращение личного потребления – на 1,3%²⁰. Правительство прибегло к

²⁰ Nordic Outlook. September 2020. P. 47. URL: <https://clck.ru/S6D9f> (дата обращения 23.11.2020).

финансовым стимулам и гарантиям объемом в 30% ВВП, прямым финансовым стимулам – 2,5% и отложило налоговые платежи – 2,5% ВВП.

В условиях пандемии коронавируса 2020 г. Швеция была единственной страной ЕС, решившей не применять жесткие меры для борьбы с ней. На территории Швеции не был введен режим чрезвычайного положения или карантин. Шведы не стали ограничивать экономику запретами. Жителям по возможности было лишь рекомендовано перейти на удаленную работу. Швеция лишь закрыла границы для въезда иностранцев не из стран ЕС, и это один из немногих запретов, которые действовали в стране до 15 мая 2020 г. Закрылись и некоторые предприятия. Так, с 23 марта Volvo Cars прекратила производство на всех шведских заводах.

Пандемия коронавируса оказала серьезное влияние на экономику Швеции. За март были уволены свыше 40 тыс. человек, в апреле – 26,8 тыс. человек²¹. Особенно пострадали трудоемкие сектора услуг: ресторанный и гостиничный бизнес и туризм.

Правительство для поддержки бизнеса приняло антикризисный пакет в объеме 300 млрд крон. Самые большие затраты были связаны с разрешением частным компаниям отложить уплату налогов и НДС на срок до года. Среди других мер – кредитные гарантии для МСБ и пособия по сокращенному рабочему дню. Прямое стимулирование экономики составило примерно 3% ВВП, в основном в виде кредитных гарантий бизнесу. К 2021 г. оно составит еще 2%, что должно было привести к дефициту государственного бюджета в 7–8% от ВВП, а государственный долг по прогнозу вырастет на 15 п.п. до 50% ВВП к концу 2021 г.

Однако II квартал закончился лучше, чем ожидалось. Из-за менее жестких ограничений в связи с коронавирусом ВВП сократился в I полугодии лишь на 8,3% по сравнению с 15,3% в странах еврозоны²². Программы помощи со стороны правительства были использованы в меньшем объеме, что сократило бремя для государственных финансов. Промышленное производство и экспорт товаров в марте и апреле сократились на 15–20%, а личное потребление – на 13%, в основном за счет ресторанного и гостиничного бизнеса, транспорта и сектора культуры²³. Количество рабочих мест с февраля по июнь сократилось на 3%, а безработица за тот же период увеличилась на 2 п.п. до 9%. Схема субсидий по зарплате, введенная в марте и охватившая 500 тыс. человек или 10% рабочей силы, сыграла важную роль в стабилизации рынка труда. Тем не менее ожидается, что безработица достигнет 10,5% и останется на высоком уровне длительное время²⁴.

Экспорт как показатель конкурентоспособности

Экономики Швеции и Финляндии тесно связаны с внешним миром, их рост находится в сильной зависимости от внешней торговли. Около 40% ВВП Финляндии приходится на счет экспорта товаров и услуг. В последние годы

²¹ Three scenarios: How the coronavirus could hit the Swedish economy // The Local. 15.04.2020. URL: <https://www.thelocal.se/2020415/three-scenarios-how-the-coronavirus-crisis-could-hit-the-swedish-economy> (дата обращения: 07.10.2020)

²² Nordic Outlook. SEB. September 2020. P. 37.

²³ Statistics Sweden. Corona i statistiken. URL: <https://www.scb.se/hitta-statistik/corona/corona-i-statistiken/> (дата обращения: 07.10.2020)

²⁴ Nordic Outlook. SEB. November 2020. P. 39. URL: <https://ml-eu.globenewswire.com/Resource/Download/3b746b56-4dbe-495b-9aa5-33a926242683> (дата обращения: 30.11.2020).

наиболее сильный рост объемов экспорта наблюдался в продукции химической промышленности, машиностроения и металлообработки, а наименьший – в продукции лесоперерабатывающей промышленности. В Швеции экспортируется примерно две трети произведенной промышленной продукции, а некоторые компании (например, в автомобилестроении и секторе средств связи) вывозят 90% своих товаров или более. Ведущие шведские компании-экспортеры – *Ericsson, Volvo, Atlas Copco, Svenska Cellulosa, Sandvik, SKF, Electrolux*.

В географическом распределении экспорта обеих рассматриваемых стран доминирует ЕС – на него приходится 62% шведского товарного экспорта и 60% – финского. Главными партнерами в экспорте Швеции являются Германия, Норвегия, Финляндия, США, Дания, Великобритания, Нидерланды, Китай, Бельгия, Франция. Основные торговые партнеры Финляндии – Россия, Германия и Швеция²⁵.

Первоначально экспорт базировался на шведских запасах леса, железной руды и гидроресурсов. Неограниченный иностранный спрос на шведские железную руду и лес стал основным внешним фактором развития. Со временем сырьевые товары (лесоматериалы, целлюлоза, железная руда) занимали все меньшее место в структуре экспорта. До 1970-х гг. Швеция была ведущим мировым экспортером железной руды, а в последние 20 лет на нее приходится не более 1% экспорта. В последние десятилетия рос экспорт химических товаров, прежде всего фармацевтических, пользующихся за рубежом высоким спросом²⁶.

В настоящее время ведущими отраслями Швеции остаются те, продукция которых преимущественно идет на экспорт:

- машиностроение, включающее транспортное машиностроение, производство электрооборудования, энергетическое машиностроение, производство телекоммуникационного оборудования, инструментов;
- горнодобывающая и металлургическая промышленность;
- химическая промышленность, включающая производство пластмасс, различных химических соединений, фармацевтику, нефтепереработку;
- лесная отрасль, включающая деревоперерабатывающую промышленность;
- топливно-энергетический комплекс, основным направлением которого является внедрение энергосберегающих технологий, развитие и активное применение возобновляемых энергоресурсов;
- сельское хозяйство.

На предприятия машиностроения в Швеции приходится 42,5% общего объема промышленного производства (в том числе транспортного – 21,9%, общего – 12,9%, оптику – 7,7%), на деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность – немногим более 20%, доля химической индустрии составляет около 12%. Эти отрасли уже давно являются базисными для экономики Швеции.

За 2008–2017 гг. прирост экономики составил 18,1%, производство товаров сократилось на 0,7%, а услуги возросли на 35,8%. За этот период производство транспортных средств увеличилось на 49,3% (только за 2017 г. транспортное машиностроение увеличило выпуск продукции на 12,1%), информационных и

²⁵ Финляндия. Новые вызовы и возможности для экономического сотрудничества с Россией. Под ред. д-ра экон. наук В.А. Шлямина. СПб: Издательско-полиграфическая ассоциация вузов России, 2015. 224 с.

²⁶ Подробнее о внешней торговле Швеции см.: Волков А.М. Экономика Швеции. Указ. соч. С. 99–103.

коммуникационных услуг – на 90,1%, социальных услуг – на 96%. В то же время производство компьютерной техники, электроники и оптики сократилось на 61,8%.

Недра Швеции богаты металлами и бедны минеральным топливом. Шведские железорудные месторождения относятся к богатейшим в мире как по концентрации запасов руды, так и по содержанию в ней металла. Главный железорудный район, где сосредоточено свыше 80% всех запасов железа в стране, находится за полярным кругом, в Лапландии.

Железная руда всегда играла ведущую роль в добывающей промышленности. До 1970-х гг. Швеция доминировала в Европе благодаря крупным залежам на крайнем севере страны в районе Кируна – Мальмбергет и Сваппаваара. Их эксплуатацию ведет государственная компания *LKAB*. Раньше их разработка шла на поверхности, сейчас – в шахтах на глубине 300–500 м. К тому же были открыты новые, богатые и разрабатываемые на поверхности месторождения в других странах (Бразилии, Австралии). Поэтому конкурентоспособность шведской руды значительно снизилась. Нержавеющая, жаропрочная, кислотоупорная, инструментальная и быстрорежущая стали традиционно занимают важное место в шведском производстве специальных сталей, которые используются для выпуска шарикоподшипников, часовых и ламповых пружин, лезвий бритв и пил, горных буров. Как и в других развитых странах, шведская черная металлургия с середины 1970-х гг. прошла через резкое сокращение производства и структурную перестройку, но сохранила свое место в экономике.

По запасам древесины Швеция занимает 1-е место в Западной Европе. Не случайно, что лесопромышленный комплекс является одной из ведущих базисных отраслей. С начала XX в. лесная отрасль была одним из ведущих производителей и экспортеров страны (45% экспорта в 1950 г.). Несмотря на снижение ее роли в последние десятилетия, она сохраняет важное место в экономике. В настоящее время на нее приходится 3% ВВП, 11% экспортной выручки и 10–12% рабочих мест.

Шведская лесопильная промышленность – крупнейшая в Европе. По объему экспорта лесной промышленности Швеция занимает 3-е место в мире после Канады и США. Около 70% пиленной древесины и свыше 85% целлюлозно-бумажной продукции поставляется на экспорт. Доля Швеции в мировом экспорте пиломатериалов составляет свыше 12%, целлюлозно-бумажной продукции – около 9%. Целлюлозно-бумажная промышленность по объемам производства является третьей в Европе после Германии и Финляндии.

Швеция не обладает значимыми залежами нефти, природного газа, каменного угля, однако она располагает значительными гидроресурсами, ядерной энергетикой, обширными лесными ресурсами, что и определяет ее энергетическую политику. Швеция является одним из мировых лидеров по ВИЭ. На экспорт идет 12% электроэнергии.

Шведское сельское хозяйство отличается высокой производительностью. Швеция удовлетворяет свыше 80% потребностей в продовольствии за счет собственного производства, в том числе практически полностью в молоке, мясе, хлебе, картофеле. Однако не слишком благоприятные климатические и почвенные условия требуют более высоких издержек производства, что существенно ослабляет конкурентоспособность шведского сельского хозяйства.

Машиностроение – крупнейшая промышленная отрасль в Швеции. Доля машиностроения в обрабатывающей промышленности выше, чем в большинстве

других стран. В настоящее время в этой отрасли занято примерно 340 тыс. человек и на нее приходится 8% всех занятых. Однако значение этой отрасли с точки зрения занятости намного выше благодаря поставкам различных субподрядчиков. На продукцию машиностроения приходится более половины всего экспорта товаров и примерно 40% всего шведского экспорта товаров и услуг. Примерно две трети продукции шведского машиностроения идет на экспорт.

Шведско-швейцарский концерн *ABB* является одним из крупнейших в мире по производству мощного электросилового оборудования. Основной специализацией концерна являются электроэнергетические системы, низковольтное оборудование, автоматизация процессоров. *Atlas Copco*, основанная еще в 1873 г., занимается производством и обслуживанием воздушных и газовых компрессоров, генераторов, промышленных инструментов, строительного и горно-шахтного оборудования. Компания *SKF* является мировым лидером по производству промышленных подшипников. Концерн *Sandvik* специализируется на выпуске машиностроительной продукции, станков, инструментов. В настоящее время он является крупнейшим экспортером Швеции. Концерн успешно развивается благодаря постоянным усовершенствованиям продукции, внедрением современных технологий. Свыше 90% продукции продается вне Швеции.

В течение многих десятилетий одним из крупнейших секторов машиностроения является транспортное машиностроение. Несмотря на принадлежность Швеции к малым странам Западной Европы, в ее экономике представлен широкий сектор транспортного машиностроения, включающий производство легковых автомобилей, грузовиков и автобусов, самолетов (прежде всего военных), железнодорожного подвижного состава, а также двигателей для судов и самолетов (судостроение прекратило свое существование еще в 1980-х гг. в результате глубокого структурного кризиса в этой отрасли). Шведские автомашины занимают прочные позиции на мировых рынках. На экспорт поступает около 85% произведенных легковых автомобилей и примерно 95% тяжелых дизельных грузовиков. Швеция входит также в число ведущих европейских стран в области космических исследований.

Экспорт транспортных средств и запасных частей к ним составляет 15% шведского экспорта. 90% транспортных средств продается на экспортных рынках. И это происходит в условиях появления многих новых стран-конкурентов, особенно в Азии и ЦВЕ, что привело к ужесточению конкуренции на мировых рынках. В результате этого шведским компаниям пришлось углубить свою специализацию на более узких рынках с целью концентрации своих ресурсов и для этого продать другие отделения своих компаний. Поэтому за последние десятилетия в отрасли произошла глубокая перестройка, и отделения по производству легковых автомобилей ведущих шведских фирм перешли под контроль иностранных компаний.

В мировом масштабе на шведских производителей легковых автомашин приходится лишь 1% производства. Однако по тяжелым транспортным средствам весом свыше 16 т они находятся в числе крупнейших в мире. Порядка 20% мирового производства тяжелых грузовиков приходится на *Volvo* и *Scania*. В настоящее время *Volvo* продолжает модернизировать свое производство, концентрируя основные ресурсы на производстве грузовых автомобилей. Компания *Scania* производит тяжелые грузовики, автобусы и автобусные шасси. Почти 95% своей продукции она продает за пределами Швеции. Ее производственные предприятия расположены в Европе и Латинской Америке, а сборочные – в Азии и

Африке. В настоящее время она считается одним из мировых лидеров в своей области, продавая свою продукцию более чем в 100 странах мира.

Значительное место в машиностроении занимает производство бытовой техники, прежде всего холодильного оборудования. Компания *Electrolux* входит в число крупнейших фирм в этой области. Она является лидером европейского рынка бытовой техники и занимает 3-е место на рынке США.

Компания *Husqvarna* – крупнейший в мире производитель бензопил, газонокосилок и другой бензомоторной техники для леса, парка и сада. Она также является одним из мировых лидеров по разработке и производству строительного оборудования и алмазного инструмента.

Важную роль в машиностроении Швеции играет военно-промышленный комплекс, который производит до 70% вооружения и военной техники, используемой в стране. Компания *SAAB AB* является ядром шведского ВПК, ее оборот достигает 50% оборота отрасли. Основа специализации компании – производство военной авиационной техники. Доля Швеции на мировых рынках вооружений и военной техники составляет 1,7% объема продаж. Крупнейшие импортеры – Бразилия, США, Канада, европейские страны, на которые приходится 88% экспорта.

Выпуск телефонной и электронной аппаратуры и оборудования в сфере информационных технологий осуществляется на предприятиях концерна *Ericsson*. Эта компания – один из мировых лидеров в области технологий стационарной и мобильной связи.

Шведская химическая промышленность занимает одно из ведущих мест в ЕС, входит в десятку крупнейших производителей химических товаров благодаря высокой конкурентоспособности своей продукции, высокому уровню расходов на ИР. Подавляющее большинство химических компаний, зарегистрированных в Швеции, являются транснациональными. Примечательно, что шведские предприятия химической отрасли имеют узкую специализацию, что позволяет им избежать конкуренции друг с другом.

Сформировавшийся в Швеции мощный научно-производственный сектор биотехнологий, фармацевтики, медицинской техники занимает 4-е место по величине в Европе. Он обеспечивает работой более 30% всех ученых страны. Ведущие компании сектора концентрируются вокруг крупнейших университетских центров, достигших высокого уровня развития научных исследований в области биотехнологий и медицины.

Своим инновационным характером шведская фармацевтическая промышленность обязана дальновидным инвестициям в ИР со стороны компаний отрасли. Швеция рано начала создавать и развивать передовую систему здравоохранения, которая всегда была открыта для инноваций. Крупные государственные и частные капиталовложения в медицинские исследования выдвинули Швецию на одно из ведущих мест в области медицинских наук²⁷. Несмотря на то, что многие страны сравнивались с ней в качестве медицинского обслуживания, у Швеции имеется большой потенциал развития фармацевтической отрасли.

Шведскую биотехнологическую промышленность отличает высокий уровень международной активности. В настоящее время Швеция занимает 2-е место по

²⁷ Подробнее о здравоохранении и образовании в Швеции см.: Волков А.М. Экономика Швеции. Указ. соч. С. 157–174.

количеству публикаций в области биотехнологий, уступая только Швейцарии, причем главным источником научных публикаций является Каролинский институт.

Экономика Финляндии менее диверсифицирована. Локомотивами финской промышленности считаются машиностроение, металлургия и металлообработка, электротехническая и электронная и лесная промышленность. Соответственно основными статьями экспорта Финляндии являются электроника, машины и оборудование, древесина, целлюлоза и бумага, некоторые химикаты.

Леса – основа национальной экономики Финляндии. Покрытая лесом площадь составляет около 70 % от всей территории страны. По величине своих лесных массивов Финляндия занимает в Западной Европе 2-е место после Швеции. На долю Финляндии в мировых лесных ресурсах приходится от 0,5 до 1% хвойных лесов. Тем не менее доля Финляндии составляет около 5% мирового производства лесной промышленности и примерно 10% мирового объема экспорта²⁸.

Финляндия – один из крупнейших производителей в мире пиломатериалов, бумажной массы, фанеры. Больше половины их вывозится за границу. По экспорту пиломатериалов Финляндия занимает 3-е место после России и Канады. По выпуску целлюлозы и древесной массы Финляндия занимает 6-е место в мире (после США, Канады, Японии, России и Швеции) и дает свыше 5% ее мирового производства. Древесная масса почти полностью перерабатывается на бумагу и картон внутри страны, в то время как значительная часть целлюлозы вывозится. На Финляндию приходится около 10% мирового экспорта целлюлозы и древесной массы. Больше нее экспортируют этих товаров только Канада, США и Швеция. В отличие от Швеции, Финляндия вырабатывает много газетной и упаковочной бумаги. В последние десятилетия она стала расширять производство и экспорт высококачественной полиграфической бумаги. В мировом экспорте бумаги и картона Финляндия уступает только Канаде и стоит на одном уровне со Швецией. Ее доля составляет примерно 20%.

С конца 1980-х гг. машиностроительная и металлургическая продукция составляли основную долю всего экспорта страны, превышая долю лесной промышленности. На долю Финляндии на мировом рынке в 2003 г. приходилось 45% продукции лесного машиностроения, 40% оборудования для производства бумаги и целлюлозы, 30% заводов по производству стекольной шихты, 25% дизельных и бензиновых двигателей, 25% специальных судов, 18% кранов и подъемников, 17% оборудования для производства фанеры. Сегодня в финском машиностроении выделяются, прежде всего, судостроение и изготовление оборудования для деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности.

Финское судостроение – отрасль, развитие которой в послевоенные годы было особенно сильно связано с советскими заказами, которые позволили реконструировать старые и создать новые судостроительные верфи в стране. В настоящее время на финскую продукцию приходится порядка 1% мирового судостроительного рынка. Большая часть продукции отрасли (порядка 90%) идет на экспорт. В мировом судостроении Финляндия занимает лидирующие позиции в наиболее технологичных секторах, специализируясь на строительстве круизных лайнеров, ледоколов и судов ледового класса, судов специального назначения, паромов, а также нефтегазодобывающих платформ. Во всем мире порядка 60% работ по проектированию и производству ледоколов и судов ледового класса

²⁸ Хелантера А., Оллус С.-Э. Указ. соч. С. 90.

осуществляется в Финляндии, где огромное внимание уделяется проведению исследований в данной сфере. Страна также занимает одно из ведущих мест в мировом производстве пассажирских судов и паромов, обеспечивая выпуск 20% судов этого класса.

Наряду с судостроением ведущую роль в международной специализации финского машиностроения играет также изготовление различных машин и комплектного оборудования для лесобумажной промышленности. Финляндия входит в число крупнейших производителей и экспортеров наиболее сложных бумагоделательных машин и другого оборудования для целлюлозных, лесопильных, фанерных и мебельных предприятий. Бумагоделательные машины выпускают ведущие машиностроительные фирмы *Valmet, Tampella, Wartsila*.

Довольно быстро развивается электротехническая промышленность, выпускающая генераторы, электродвигатели, трансформаторы, силовой и телефонный кабель. Предприятия электронной промышленности изготавливают компьютеры, контрольно-измерительную аппаратуру, радиоприемники, цветные телевизоры. Электротехническая и электронная продукция занимает 3-е место в финском экспорте машин и оборудования.

Сюда же можно отнести и телекоммуникационные компании, крупнейшей из которых является *Nokia*. Финские высокие технологии в области телекоммуникаций начали развиваться в конце 1970-х гг., когда Финляндия была одним из мировых лидеров в области создания телефонных сетей. В 1990 г. телекоммуникационный сектор Финляндии был открыт для конкуренции. Она была первой страной, открывшей коммерческую сеть цифровой сотовой связи (*GSM*).

Компания *Nokia* стала лидером в области телекоммуникаций, и в первой половине 2000-х гг. ее доля на рынке сотовых телефонов составляла примерно 40%. *Nokia* сумела добиться успеха в продвижении своей торговой марки, которая получила широкое признание во всем мире, что не очень типично для финских компаний. В 2002 г. доля *Nokia* в ВВП Финляндии составила 2,7%, в ИР страны – 35% (около половины расходов частного сектора), в экспорте – 21%, в капитализации Индекса хельсинкской фондовой биржи – 60%, а в занятости – 1% (около 20 тыс. человек, из них более половины было занято в сфере ИР)²⁹. В настоящее время *Nokia* поставляет на мировой рынок телекоммуникационное оборудование, но ее доля заметно снизилась после продажи отделения мобильных телефонов.

Безусловно, счастливое стечение обстоятельств привело к успеху *Nokia*, когда в середине 1990-х гг. возник мировой бум в секторе телекоммуникаций. Этому также способствовало государственное финансирование со стороны компании *Teles* научных разработок *Nokia*, которая смогла достичь высокого уровня в разработке «ноу-хау» и высоких технологий, что впоследствии помогло ей завоевать мировой рынок.

Наукоемкость как фактор конкурентоспособности

В экономическом развитии Швеции и Финляндии важнейшую роль сыграл научно-технический фактор. Развитие фундаментальной и прикладной науки и внедрение технических инноваций способствовало превращению этих стран в одни из наиболее развитых и конкурентоспособных государств мира.

²⁹ Там же. С. 88.

По данным Глобального инновационного индекса Швеция является одной из самых инновационных стран, занимая в 2019 г. 2-е место после Швейцарии, Финляндия – 6-е³⁰. Швеция уже несколько лет подряд стабильно входит в тройку лидеров этого рейтинга. В инновационном индексе *Bloomberg* 2015 г. Швеция вошла в число 5 ведущих стран в категории «исследования и разработки». Еврокомиссия определяет Швецию и Финляндию в группу «инновационных лидеров» вместе с Данией и Германией. В 2018 г. Швеция поделила первые три места с Сингапуром и Австралией в рейтинге *Economist Intelligence Unit* для стран с наиболее открытой для новых технологий экономикой.

Швеция стала родиной многих изобретений и инноваций в области науки и техники, а шведские ученые внесли значительный вклад в развитие мировой науки. Их новаторство в сочетании со способностью усваивать достижения зарубежной науки и техники составили основу ряда изобретений и открытий, сыгравших значительную роль в индустриализации и становлении общества всеобщего благосостояния. Лауреатами Нобелевской премии стали 30 шведских ученых. Больше только у Великобритании, Германии, Франции и США.

Специализация Швеции на производстве новейшей, технически сложной и высококачественной продукции требует расширения ИР и повышения эффективности капиталовложений в науку и образование. По данным ОЭСР, шведские инвестиции в ИР составляли в среднем 3,8% ВВП в конце 1990-х гг., что было самым высоким показателем в странах ОЭСР, а в 2001 г. достигли 4,1%. Затем они находились на уровне 3,8–3,9%. В 2017 г. они составляли 3,4% и по этому показателю Швеция занимает 3-е место в мире³¹. Доля расходов на ИР в ВВП Швеции почти вдвое выше, чем в среднем по Западной Европе. На частные предприятия приходится две трети общей суммы. По оценкам ОЭСР, доля финансируемых компаниями ИР составила в 2016 г. 2,28% ВВП и по этому показателю она занимала 2-е место в мире. Согласно данным Еврокомиссии, Швеция занимала 2-е место среди стран-членов ЕС по численности исследователей на 1 тыс. сотрудников высокотехнологичных компаний – 8,44 (после Финляндии – 10,62). В то же время Швеция в очень малой степени использует финансирование ИР из Общего бюджета ЕС.

В начале XXI в. 6 из 10 компаний, которые израсходовали наибольшие средства на ИР, действовали в области телекоммуникаций и информационных технологий. Самые крупные суммы на ИР потратила фармацевтическая компания *AstraZeneca*, за ней следовала телекоммуникационная компания *Ericsson*, являющаяся безусловным лидером в этой области. *Ericsson* является вторым по величине предприятием в области телекоммуникаций в мире, уступая лишь американской компании *Lucent Technologies*. Совместная деятельность *Ericsson* вместе с *Sony* в области разработок и производства оборудования для мобильной связи позволила им занять 5-е место в мире по выпуску мобильных телефонов. *Ericsson* часто сотрудничала с прежде государственной компанией *Telia*, с которой конкурировали еще около 30 операторов стационарной телефонной связи и три оператора мобильной телефонной связи. За ними следуют многие новые фирмы. Так, *Algon*, расположенная к северу от Стокгольма, постепенно стала одним из ведущих в мире производителей антенных систем для мобильной связи, *Axis*

³⁰ Global Innovation Index (GII) 2019. URL: https://www.wipo.int/global_innovation_index/en/2019/ (дата обращения 03.07.2020).

³¹ Gross domestic spending on R&D. URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm> (дата обращения 03.07.2020).

Communications в Лунде лидировала в области производства интеллектуальных серверов печати, а *Industri Matematik*, занимающаяся разработкой автоматизированных систем в области материально-технического обеспечения и управления, имела клиентов по всему миру. Благодаря концерну *Ericsson* район Чиста к северу от Стокгольма превратился в ведущий в мире центр научных исследований, конструкторских разработок и обучения с упором на кремниевые технологии.

Швеции удалось занять ведущее положение в ряде отраслей. Одна из них – экотехнологии, в особенности ограничение выбросов и обработка вредных веществ в промышленности. Другой областью, в которой Швеция обладает высокой компетенцией, являются исследования и разработки в сфере нанотехнологий. Ряд шведских компаний, таких как *ABB*, *Sandvik*, *Höganäs*, вышли в число лидеров рынка на этом направлении³².

В формуле успеха Финляндии три слагаемых: высокий уровень образования, конкурсный принцип распределения средств на науку и развитая инновационная инфраструктура.

Политику страны в сфере науки, инноваций и технологий формирует Совет по науке и технологической политике Финляндии под председательством премьер-министра. Одно из главных направлений государственной политики связано с усилением взаимодействия науки и общества. Качество финского образования и высокий уровень научных исследований – это две стороны одной медали. Финская высшая школа тесно связана с наукой. Именно в университетах проводится львиная доля всех фундаментальных исследований и часть прикладных. Студенты и аспиранты имеют свободный доступ ко всем авторитетным мировым изданиям научного и научно-технического профиля. В университетских лабораториях в их распоряжении самое современное оборудование.

Университеты Финляндии – не просто образовательные центры, но и производители новых знаний. Все научные исследования в Финляндии финансируются только на конкурсной основе, поддержку от государства получают те ученые, которые делают качественные, действительно перспективные исследования. Средства, которые государство выделяет на фундаментальные исследования, в Финляндии распределяет Академия. В саму систему производства и использования новых знаний заложены жесткие стимулы работать на мировом уровне. Для экспертизы всех заявок, которые поступают от ученых, Академия привлекает зарубежных специалистов. Использование денег для финской науки контролируют также иностранцы. Таким образом государство постоянно сверяет уровень национальных исследований с мировым.

³² Подробнее об инновационной политике Швеции см.: Волков А.М. Экономика Швеции. Указ. соч. С. 246–262.

Глава 20. Вишеградская группа

Объединившись около 30 лет назад в Вишеградскую группу, Венгрия, Польша, Словакия и Чехия начали общий путь в рамках нового для себя европейского пространства. Пройдя этап трансформации и период подготовки к вступлению в Евросоюз, страны-участницы «четверки» стали полноправными членами интеграционного объединения, однако заметно отличающимися от старых участников ЕС¹. Для «четверки» остаются характерны повышенная зависимость от внешних рынков, значимость вторичного и в определенной степени первичного секторов для экономик в целом, масштабное присутствие иностранного капитала и ряд других черт, выделяющих эти страны ЕС в отдельную группу. Многие современные черты вишеградских экономик, сформировавшиеся в силу как объективных экономических факторов, так и принятых политических решений, являются основой их относительно высокой конкурентоспособности.

Будучи небольшими экономиками, за исключением Польши (экономика этой страны будет подробнее рассмотрена в отдельной главе), вишеградские страны в значительной степени стали опираться на внешних игроков как ресурс для развития собственного хозяйства и стремились к поддержанию благоприятных условий для ведения бизнеса на своих территориях. Иностранные ТНК, включая европейские, азиатские, американские, появились на их рынках еще в конце XX в. Это не исключало стремления государств поддерживать национальных игроков, однако не во всей «четверке» сформировались крупные экономические акторы, способные на экспорт капитала и активную зарубежную деятельность в целом. Относительно развитый человеческий капитал, сохраняющийся в этих странах в силу проводимой политики, менталитета проживающих здесь народов, является еще одним фактором их конкурентоспособности, способным обеспечивать динамичное развитие и в дальнейшем. Сохранение национальных валют Венгрией, Польшей и Чехией, несмотря на имеющиеся обязательства по принятию евро, дает этим странам определенные преимущества экономического регулирования, также влияющие на их конкурентоспособность.

Вопрос конкурентоспособности вишеградских стран попадал в поле зрения ученых не только как отдельный феномен, но и в узких, специфических для данной группы аспектах. Так, работы посвящались влиянию ТНК на конкурентоспособность «четверки» и оценке самой конкурентоспособности с точки зрения привлечения ПИИ. Свое развитие получил анализ факторов и моделей конкурентоспособности на примере Венгрии, Польши, Словакии и Чехии, а также оценка позиций стран в глобальных рейтингах. Изучалось влияние на конкурентоспособность рассматриваемых стран таких факторов, как мировой финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., а также политика ЕС – что представляет особый интерес для небольших государств.

Актуальным остается и вопрос связи между национальной конкурентоспособностью и экономическим ростом. Отдельные работы

¹ См. подробнее, например: Вишеградская четверка в Европейском союзе: дилеммы конвергенции. Под ред. Л.Н. Шишелина. М.: ИЕ РАН, 2017. – 138 с. Результаты трансформации в странах Центральной и Восточной Европы (общественно-политический и экономический аспекты). Под ред. Н.В. Куликова. М.: ИЭ РАН, 2013. – 392 с.

посвящались инновационному развитию как одной из составляющих конкурентоспособности. Некоторые исследования касались территориальных сопоставлений. Так, относительно малый размер вишеградских экономик и общность истории развития в определенные периоды предопределяли сравнение конкурентоспособности Венгрии, Польши, Словакии и Чехии и прибалтийских государств². В целом изучение вишеградской конкурентоспособности находится в общем русле исследований подобной тематики, однако с учетом некоторых особенностей данных государств.

Позиции стран Вишеградской группы в рейтингах конкурентоспособности

Оценить динамику конкурентоспособности государств помогают различные интегральные индексы, наиболее известными из которых являются Индекс глобальной конкурентоспособности, публикуемый ежегодно в рамках доклада ВЭФ, и рейтинг, рассчитываемый МИРМ со штаб-квартирой в Швейцарии (табл. 1). Согласно докладу ВЭФ, с момента присоединения стран «четверки» к ЕС Польша, Словакия и Чехия продвинулись в рейтинге, в то время как показатели конкурентоспособности Венгрии несколько снизились. В отношении повышения международной конкурентоспособности наиболее успешной была Польша³. Однако в целом позиции вишеградских стран в четвертом-пятом десятке по итогам 2019 г. являются показателем их успеха, хотя и не того уровня, на который рассчитывали власти годами ранее, разрабатывая стратегические цели развития. Основой их конкурентоспособности является способность к созданию благоприятных условий для бизнеса, а также развитый человеческий капитал и достижения в сфере инноваций. По таким показателям, как макроэкономическая стабильность, инфраструктура, профессиональные навыки рабочей силы, инновационные возможности, а также размер рынка некоторые члены Вишеградской группы входят в топ-30.

На протяжении последних лет наиболее конкурентоспособной среди «четверки» остается Чехия. По итогам 2019 г. из 12 оцениваемых интегральных показателей по 11 она оказалась выше 50-го места⁴, а по оценкам макроэкономической стабильности – на 1-м. Высоки чешские позиции и в развитии инфраструктуры, профессиональных навыках рабочей силы и

² См., например: Hošoff B., Hvozdková V. Analýza konkurencieschopnosti krajín V4 z pohľadu atraktivity pre PZI. Bratislava: Ekonomický ústav SAV, 2009. – 53 p.; Staníčková M., Melecký L. Hodnocení konkurencieschopnosti visegrádske čtyřky prostřednictvím aplikace CCR vstupově orientovaného modelu analýzy obalu dat // Scientific Papers of the University of Pardubice. 2011. Vol. 22(4). P. 176–188; Molendowski E., Zmuta M. Changes in competitiveness among the Visegrad Countries after accession to the EU: a comparative analysis based on a generalized double diamond model // Comparative Economic Research. 2013. Vol. 16. No. 4. P. 121–153; International competitiveness in Visegrad countries: macro and micro perspectives / Kiendl -Wendner D., Wach K. (eds.). Graz: Fachhochschule Joanneum Gesellschaft mbH, 2014. – 203 p.; Baláž P., Hamara A., Sopková G. Konkurencieschopnosť a jej význam v národnej Ekonomike. – Bratislava: Sprint 2, 2015. – 240 p.; Dubravská M. Globálna konkurencieschopnosť SR – konkurečné výhody a nevýhody SR // Mlada veda. 2017. Vol. 5. P. 130–136; Soukup J. Konkurencieschopnosť zemí Visegrádske čtyřky v rámci EU. Prague: Management Press, 2017. – 184 p.; Ruzekova V., Kastakova E. Comparison of the Visegrad group and Baltic countries in terms of multi-criteria competitiveness indicators // Studia commercialia Bratislavensia. 2018. Vol. 11. No. 39. P. 91–106.

³ Molendowski E. An international competitive economy: a comparison of Poland and the Visegrad Group countries in the post-accession period // Comparative Economic Research. 2017. Vol. 20. No. 4. P. 18.

⁴ Оценивается 141 государство.

инновационных возможностях. Основные проблемные области связаны с различными рынками, в первую очередь с товарным рынком, где Чехия занимает 55-е место.

С другой стороны находится Венгрия, которая еще в год вступления в ЕС была сравнима с Чехией по показателям конкурентоспособности. Главными преимуществами венгерской экономики являются инфраструктура (27-я позиция) и инновационные возможности (41-я позиция), однако более чем в половине оцениваемых показателей Венгрия, растеряв свой потенциал, сейчас находится ниже 50-х позиций. Основные проблемы связаны с состоянием товарного рынка и развитием бизнеса.

Польская экономика в первую очередь выигрывает за счет макроэкономической стабильности, где ее показатели соответствуют первому месту, а также развитой инфраструктурой и размера рынка, что выделяет ее среди вишеградских стран. Высоки польские позиции в профессиональных навыках рабочей силы, товарном рынке, инновационных возможностях. Слабыми местами Польши продолжают быть рынок труда и институты.

Словакия, как и Польша, и Чехия, лидирует по макроэкономической стабильности, занимает 30-е место по развитию инфраструктуры, 39-е – по адаптации ИКТ, однако по другим показателям ее позиции близки к середине первой сотни. Проблемными сферами остаются различные рынки, в первую очередь рынок труда и товарный рынок, а также институты⁵.

Немногом ниже конкурентоспособность участниц Вишеградской группы оценивается МИРМ, который выделяет такие группы факторов, как экономическое состояние, эффективность государства, эффективность бизнеса и инфраструктура. Согласно его рейтингу⁶, очевидных успехов за период членства в Евросоюзе достигли Польша и Чехия (табл. 1).

Таблица 1.
Рейтинги глобальной конкурентоспособности стран
Вишеградской группы (2004–2019 гг.)

Страна	2004	2009	2014	2019
Рейтинг МИРМ, место				
Венгрия	42	45	48	47
Польша	57	44	36	38
Словакия	40	33	45	53
Чехия	43	29	33	33
Рейтинг ВЭФ, место				
Венгрия	39	58	60	47
Польша	60	46	43	37
Словакия	43	47	75	42
Чехия	40	31	37	32

Источники: The IMD World Competitiveness Ranking (2005, 2009, 2014, 2019); The Global Competitiveness Report (2004–2005, 2009–2010, 2014–2015, 2019).

⁵ The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019. URL: <https://clck.ru/NAQew> (дата обращения 15.06.2020).

⁶ Ранжируются 63 государства.

По объективным показателям Чехия занимает высокие места в оценке занятости, международной торговли, цен, государственных финансов, социальной сферы, основной инфраструктуры. По результатам же опросов, проводимых в рамках рейтинга, ключевыми факторами привлекательности Чехии являлись квалифицированная рабочая сила, ценовой фактор, высокий образовательный уровень населения, динамизм экономики, надежность инфраструктуры.

Польша преуспела главным образом в общем состоянии экономики, в первую очередь в области цен и международной торговли. Согласно же опросам, наиболее важные факторы польской экономики перекликались с аналогичными для Чехии и включали ее динамизм, квалифицированную рабочую силу, ценовой фактор, высокий образовательный уровень населения, эффективные трудовые отношения. Ценовой фактор и международную торговлю можно назвать общими и наиболее важными показателями, обеспечивающими конкурентоспособность вишеградских стран. Оба эти фактора влияют и на позиции Словакии и Венгрии, в то время как эффективность бизнеса в этих странах остается низкой. В случае Словакии низки и показатели эффективности государства. Венгрия и Словакия выделяются и субъективным восприятием факторов конкурентоспособности. По опросам, в Венгрии наибольшее значение имеют динамизм экономики, налоговый режим, квалифицированная рабочая сила, стабильность политики, доступность финансов, в Словакии – квалифицированная рабочая сила, цены, налоговый режим, динамизм экономики и эффективная правовая среда⁷.

С 2017 г. МИРМ начал публиковать рейтинг цифровой конкурентоспособности, отражающий способность государств внедрять и применять цифровые технологии в экономике. Ранжируя те же 63 страны, что и в случае глобальной конкурентоспособности, данный рейтинг в определенной степени показывает способность государств к адаптации инноваций. По результатам *The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2019* страны «четверки» занимают позиции в нижней части списка: Польша – 33-я, Чехия – 37-я, Венгрия – 43-я, Словакия – 47-я⁸. Места вишеградских стран в целом объективно отражают существующие трудности в инновационной сфере этих государств, где наблюдается недостаточная развитость отдельных секторов, недофинансирование, кадровые трудности и ряд других проблем.

В определенной степени картину конкурентоспособности стран может дополнить рейтинг конкурентоспособности крупнейших городов. В 2013 г. *Citigroup* опубликовала подобный рейтинг 120 городов мира, оценив их позиции к 2025 г. В него попали три столицы Вишеградской группы: Варшава заняла 43-е место, Будапешт – 53-е, Прага – 54-е. При этом только польская столица, по оценкам экспертов, улучшит свои позиции по сравнению с 2012 г., в то время как венгерская и чешская столицы опустятся ниже в рейтинге к 2025 г.⁹

Крупнейшие города небольших экономик не могут претендовать на высокие места на мировом уровне, будучи лишены многих важных качеств

⁷ The IMD World Competitiveness Yearbook 2019. URL: https://www.nesdc.go.th/article_attach/article_file_20191114160558.pdf (дата обращения 15.06.2020).

⁸ The IMD World Digital Competitiveness Ranking 2019. URL: <https://clck.ru/Rw9aa> (дата обращения 15.06.2020).

⁹ The Economist Intelligence Unit. Citigroup. Hot spots 2025. Benchmarking the future competitiveness of cities. 2013. URL: <https://clck.ru/Rw9jT> (дата обращения 15.06.2020).

городов с многомиллионным населением, определяющих их позиции в общем рейтинге. Однако сами вишеградские столицы остаются местами сосредоточения населения, экономики, политических, социальных институтов, являясь тем самым основными конкурентоспособными территориями своих стран.

Основные факторы конкурентоспособности вишеградских стран

Одной из основ конкурентоспособности государства является его социально-экономическое положение. В этом участницы «четверки» за период своего членства в ЕС добились определенных успехов¹⁰. Вишеградские экономики продолжают развиваться более быстрыми темпами, чем Евросоюз в целом: и в 2004 г. и в 2019 г. темпы прироста ВВП Венгрии, Польши, Словакии и Чехии примерно вдвое превышали аналогичные общеевропейские показатели, хотя в последние годы в ряде стран региона и отмечалось замедление экономик (табл. 2).

Таблица 2.
Показатели экономического развития стран Вишеградской группы
(2014, 2019 гг.)

Показатель	Годы	Венгрия	Польша	Словакия	Чехия
Темпы прироста ВВП, %	2004	4,8	5,1	5,3	4,9
	2019	4,9	4,1	2,4	2,6
ВВП на душу населения, % (ЕС =100%)	2004	61,0	50,0	57,0	78
	2019	73,0	72,0	73,0	93
Доля экспорта в ВВП, %	2004	59,7	34,3	69,0	57,3
	2019	83,3	55,8	93,1	75,5
Доля импорта в ВВП, %	2004	63,6	36,9	70,6	56,5
	2019	79,7	50,5	92,1	69,4
Накопленные ПИИ, млрд евро	2004	45,1	62,7	23,4	42,0
	2018	154,8	199,8	51,0	143,4
Уровень инфляции, %	2004	6,8	3,6	7,5	2,6
	2019	3,4	2,1	2,8	2,6
Уровень безработицы, %	2004	6,1	19,0	18,2	8,3
	2019	3,4	3,3	5,8	2,0
Индекс роста производительности труда, % (на человека, 2010=100%)	2004	92,2	85,5	78,0	86,9
	2019	108,3	129,4	112,7	115,3

Источники: Eurostat.; Czech National Bank. Statistics; Narodna Banka Slovenska. Statistics; Narodowy Bank Polski. Statistics; Magyar Nemzeti Bank. Statistics.

Периодом наиболее активного роста можно назвать время после их вступления в ЕС и до мирового финансово-экономического кризиса 2008–

¹⁰ Об экономическом развитии Вишеградской группы в ЕС см., например: Vida K. Past, present and future macroeconomic trends of the Visegrad countries: heading towards more convergence? // Prospects of the Visegrad cooperation. Identifying converging and diverging factors. Ed. by G. Tury. Budapest: Institute of World Economics, 2015. P. 143–168.

2009 г., что добавляло позитивных оценок результатам их присоединения к интеграционной группировке. Именно тогда в большинстве стран отмечались максимальные темпы прироста ВВП за последние 16 лет: в 2006 г. в Чехии этот показатель составил 6,9%, в 2007 г. в Польше и Словакии 7,0% и 10,8% соответственно. Так, Словакия, благодаря проведению налоговых реформ и политике по допуску иностранного капитала в ряд отраслей, впервые в своей истории добилась двузначных показателей и получила впоследствии название «татранский тигр». Лишь для Венгрии максимальный прирост отмечался в 2018 г. в 5,1%, хотя и в середине 2000-х гг. для страны были характерны повышенные показатели¹¹.

Развитие экономики и динамика населения, которая включала небольшой рост или в ряде случаев и сокращение численности, предопределили рост душевых показателей ВВП (табл. 2). Наибольших успехов здесь добилась Польша: за период членства в ЕС ее ВВП на душу населения вырос на 21 п.п., что сравняло ее с венгерскими и словацкими показателями. Лидером душевого ВВП продолжает оставаться Чехия, вплотную приблизившаяся к среднему уровню ЕС. В целом исследователи оценивают результаты интеграции как успешные: она обернулась для стран региона своей положительной стороной, несмотря на их периферийное положение¹².

Ключевыми для Вишеградской группы являются внешние факторы, такие как развитый внешнеторговый сектор и интегрированность в производственные цепочки ТНК. В связи с этим также стоит указать на тот факт, что с момента вступления в ЕС рынки стран-партнеров по «четверке» стали более значимыми для участниц Вишеградской группы, что первоначально проявилось в активном росте взаимных торговых потоков после 2004 г. Свою роль играют и средства, получаемые «четверкой» из общеевропейских фондов: страны стабильно являлись реципиентами средств Общего бюджета ЕС при тенденции к увеличению получаемых средств. В отдельные годы на данный регион приходилось более 20% общих расходов Евросоюза¹³. Среди внутренних причин экономической динамики выделим относительно дешевую и квалифицированную рабочую силу, развитую инфраструктуру, выстроенную в том числе за счет средств ЕС, наличие собственных валют у Венгрии, Польши и Чехии, что позволяет проводить более гибкую самостоятельную политику, привлекательный для бизнеса налоговый режим. Благоприятное сочетание этих внутренних и внешних факторов в определенные годы выражалось в темпах экономического роста, не свойственных в целом странам Евросоюза.

Важнейшим фактором конкурентоспособности вишеградских экономик все же продолжает быть внешняя торговля, влияние которой некоторые исследователи оценивают как преобладающее, включая торговлю с другими членами ЕС¹⁴. Роль этой сферы с годами увеличилась и для Польши, которая располагает собственным емким рынком по сравнению с другими странами

¹¹ Здесь и далее, если не указано иное, данные на основе Eurostat. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database> (дата обращения 15.06.2020).

¹² Бажан А.И. Влияние европейской интеграции на экономику Вишеградской группы // Вишеградская Европа. Центральноевропейский журнал. 2019. № 1–2. С. 41.

¹³ См., например, Четверикова А.С. Страны Вишеградской группы в ЕС: экономические результаты // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 2. С. 68.

¹⁴ Krulis K. Internal market among V4 countries: energizing stakeholders' activity to press for its smoother functioning // Research Paper. 2015. No. 1. P. 6.

региона, что позволяет ей быть менее ориентированной на внешних партнеров. До вступления в ЕС страны «четверки» отличались повышенными показателями доли экспорта и импорта в ВВП по сравнению с общеевропейскими данными, а за прошедший период этот отрыв только увеличился. Даже Польша, чьи показатели в 2004 г. были сравнимы со средними по ЕС, в 2019 г. опередила их на несколько процентных пунктов. Наиболее ориентированной на внешние рынки продолжает быть самая маленькая в регионе словацкая экономика, чьи показатели по доле импорта и экспорта в ВВП вдвое превышают средние по ЕС. Среди экономик двух оставшихся участников «четверки» за прошедшие годы венгерская экономика интенсивнее вовлекалась во внешнеторговый сектор.

При этом, понимая собственную зависимость и, как следствие, пониженные возможности стабилизации экономики в случае внешних кризисов, вишеградские государства пытаются искать пути их компенсации в диверсификации внешнеторговых партнеров. Особенно ярко это проявляется в случае экспорта. Более 80% всего экспорта стран региона в 2004 г. приходилось на другие страны ЕС. К настоящему моменту этот показатель снизился, хоть и незначительно, у всех участников «четверки», в том числе благодаря проводимой политике диверсификации внешнеторговых отношений. Например, и Венгрия, и Чехия в своих экспортных стратегиях обозначали в качестве приоритетных целей выход на новые для себя рынки и в целом диверсификацию экспортных связей. Исследования показывают, что с 2004 г. «четверка» улучшила свою экспортную конкурентоспособность, хотя до сих пор сохраняются несовпадения товарной и страновой структур их экспорта с соответствующими структурами мирового импорта, их недостаточная адаптация к происходящим изменениям в мировой торговле. Произошедший же рост обусловлен все большей интеграцией в европейский рынок¹⁵.

Улучшение экспортных возможностей вишеградских стран подтверждает и Индекс экономической сложности, согласно которому все участницы «четверки» за последние 15 лет нарастили свой потенциал в отношении диверсификации и технологической сложности экспорта. Согласно последнему рейтингу, Чехия стала 9-й в мире в 2017 г., Венгрия – 15-й, Словакия – 16-й, Польша – 23-й¹⁶. Однако далеко не вся заслуга в развитии экспорта принадлежит самим этим странам, которые продолжают выделяться пониженной долей «домашней» составляющей в экспорте, уступая среднему показателю по ЕС примерно на 15–30 п.п. Согласно ОЭСР, за последние 10 лет в Польше, Чехии и Словакии этот показатель сократился, лишь в Венгрии отмечался рост на 1 п.п. В 2015 г. в Словакии доля «домашней» составляющей в экспорте была 55,2%, в Венгрии – 56,9%, Чехии – 60,7%, Польше – 73,4%¹⁷.

Доля импорта из стран ЕС в общем импорте вишеградских стран сравнима с долей экспорта, однако здесь не наблюдается четкой тенденции: при общем колебании показателей в регионе немного снизили зависимость от поставок из ЕС только Польша и Чехия. При этом для всех участников «четверки» возрастает роль Китая как внешнеторгового партнера.

¹⁵ Gilbert J., Muchova E. Export competitiveness of Central and Eastern Europe since the enlargement of the EU // *International Review of Economics and Finance*. 2018. Vol. 55. P. 78–85.

¹⁶ Economic Complexity Rankings (ECI). URL: <https://clck.ru/Rw9Xb> (дата обращения 15.09.2020).

¹⁷ OECD. Stat. Trade in value added. Origin of value added in gross exports. 2005–2015. URL: <https://clck.ru/Rw9Xm> (дата обращения 15.09.2020).

ПИИ можно считать еще одним фактором успеха вишеградских экономик¹⁸. Потенциал этих стран в трансформационный период конца XX века, когда проходил процесс массовой приватизации, и в дальнейшем при вступлении в Евросоюз открывал для иностранных компаний дополнительные возможности. Результатом проводимой политики и объективной инвестиционной привлекательности стран региона стали значительные масштабы присутствия иностранного капитала. Некоторые сектора практически полностью принадлежат иностранным компаниям, например, автомобилестроение, банковский, страховой; велика их роль в торговле, коммунальных услугах и ряде других.

Однако наряду с положительными сторонами, которые дают ПИИ (создание новых рабочих мест, доступ к новейшим технологиям, уплата налогов и др.), вишеградские страны испытывают на себе и минусы сложившегося положения. Особенно ярко это проявляется в периоды кризисов, когда решения в отношении ключевых предприятий фактически принимаются за пределами вишеградских стран. Так, пандемия 2020 г. вынудила остановить все автомобилестроительные заводы в регионе, решение же о возобновлении производства принимала каждая ТНК самостоятельно. Показательно, что первыми стали возвращаться к нормальной работе корейские концерны.

Также стоит упомянуть, что со временем в регионе стали больше осознаваться минусы ПИИ и пределы роста, выстроенного на их основе. Пожалуй, наиболее активной в силу политической ситуации в вопросе выстраивания более сбалансированного соотношения национального и иностранного капитала является Венгрия, которая за последние годы значительно потеснила иностранных акторов в ряде секторов своей экономики. Помимо политического влияния, на уход ТНК из стран «четверки» оказывают воздействие и экономические факторы: например, корейский *Samsung* закрыл один из своих словацких заводов по производству телевизоров в силу экономических причин, включая падение спроса. Однако в целом ПИИ продолжают играть важную роль в регионе, и за период членства «четверки» в ЕС их объемы увеличились. В наибольшей степени накопленные ПИИ возросли в Венгрии, Чехии и Польше – более чем втрое за 16 лет. Словакия в силу членства в еврозоне, размеров экономики увеличила объемы ПИИ не так значительно: накопленные ПИИ удвоились.

Инфляция, влияющая в том числе и на внешнеторговый сектор, характеризовалась повышенными показателями в «четверке» по сравнению с общеевропейским уровнем, хотя разрыв между уровнями инфляции Вишеградской группы и средним по ЕС к настоящему моменту заметно сократился по сравнению с 2004 г. Наиболее важным он оставался для Словакии, вошедшей в еврозону. Для других стран, постепенно пытающихся выполнять Маастрихтские критерии, уровень инфляции также приоритетен, однако отсутствие четких сроков вхождения Венгрии, Польши или Чехии в еврозону создает определенные возможности для руководства стран.

Вишеградский рынок труда также можно отнести к одному из их конкурентных преимуществ: в странах сохраняется квалифицированная и

¹⁸ Об особенностях ПИИ в вишеградских странах см., например: Шейнин Э.Я. Инвестиционный процесс в странах Центрально-Восточной Европы: научный доклад. М.: ИЭ РАН, 2019 – 48 с.; Szabo S. FDI in the Czech Republic: a Visegrad comparison. Economic brief 042. Brussels, 2019. – 20 p.; Kuzel M. The investment development path: evidence from Poland and other countries of the Visegrad Group // Journal of East-West Business. 2017. Vol. 23. No. 1. P. 1–40.

относительно дешевая рабочая сила, уровень безработицы не так велик по сравнению с некоторыми южными членами Евросоюза. Если в период вступления в ЕС уровень безработицы в Польше и Словакии превышал почти вдвое общеевропейские показатели, то за прошедшие годы, в том числе благодаря политике властей, эта проблема стала менее острой. По итогам 2019 г. во всех странах «четверки» уровень безработицы был значительно ниже общеевропейского. Чехия добилась самых низких цифр во всем ЕС, Венгрия и Польша также входили в группу наиболее благополучных государств по этому показателю. При этом вишеградский рынок труда не лишен проблем: остается нерешенным вопрос «утечки мозгов», старения населения, переквалификации персонала при закрытии части производств, нехватки определенных категорий трудовых ресурсов и ряд других. Актуальность сохраняет и проблема производительности труда, которая продолжает оставаться ниже средней по ЕС. В условиях 2020 г. проблема безработицы снова приобрела остроту. Сокращение безработицы станет важной задачей для властей, особенно в ряде секторов, в наибольшей степени пострадавших от последствий пандемии.

Влияние инновационного сектора на конкурентоспособность стран Вишеградской группы

Помимо общеэкономических показателей, влияющих на конкурентоспособность вишеградских стран, определенный задел регион имеет и в сфере инноваций. Хотя ситуация в участницах «четверки» различна при лидерстве Венгрии и Чехии, все они достигли прогресса в своем инновационном развитии с 2004 г. Однако пока страны по-прежнему отстают от многих членов ЕС, сохраняя при этом и сильные региональные диспропорции в инновационной активности. Наибольшая инновационная активность присуща Праге и Будапешту¹⁹.

На пороге вступления в ЕС Вишеградская группа отставала от него по многим показателям развития инновационного сектора, по некоторым из них разрыв оценивался в несколько раз. Например, при доле инновационных предприятий в общем числе высокотехнологичных предприятий в ЕС в 2004 г. в 40%, в Венгрии она составляла 21%, в Словакии – 23%, в Польше – 25%, и только Чехия была сравнима с общеевропейскими данными – 38%.

Значительное отставание наблюдалось и в расходах на ИР. В 2004 г. в среднем по ЕС расходы на эти цели оценивались в 1,8% ВВП, в то время как Словакия тратила меньше в 3,6 раза, Польша втрое, Венгрия вдвое, Чехия в полтора раза (табл. 3). На протяжении всего периода членства в ЕС расходы на ИР в «четверке» находились ниже средневропейского уровня, однако разрыв постепенно сокращался. Все вишеградские страны пересекли порог в 1% ВВП, хотя в Польше и Словакии это произошло только в 2015 г., а итоги 2018 г. показали 0,8% ВВП расходов на словацкий сектор ИР. Словакия не «успевает» и за динамикой расходов прочих партнеров по ЕС: разрыв между ее показателями и ЕС остался на уровне 2004 г. – 1,3 п.п. Остальные три государства за прошедшие годы уменьшили свое отставание от общеевропейских данных. Чехия же почти достигла уровня ЕС: ее доля расходов меньше лишь на 0,2 п.п.

¹⁹ Hudec O., Prochadzko M. Visegrad countries and regions: innovation performance and efficiency // Quality innovation prosperity. 2015. No. 19/2. P. 55–72.

Таблица 3.
Инновационный сектор Вишеградской группы (2014–2019 гг.)

Страна	2004	2009	2014	2019
<i>Расходы на сектор исследований и разработок, % ВВП</i>				
Венгрия	0,9	1,1	1,4	1,5*
Польша	0,6	0,7	0,9	1,2*
Словакия	0,5	0,5	0,9	0,8*
Чехия	1,2	1,3	1,9	1,9*
<i>Количество заявок на патенты в ЕПО в расчете на 1 млн экономически активного населения, шт.</i>				
Венгрия	36,9	44,3	50,0	-
Польша	7,3	16,9	34,9	-
Словакия	7,8	10,7	18,7	-
Чехия	21,9	33,3	50,9	-
<i>Доля высокотехнологичной продукции в общем экспорте, %</i>				
Венгрия	24,6	22,2	14,5	15,6*
Польша	2,7	5,7	7,9	8,4*
Словакия	4,6	5,9	9,9	9,6*
Чехия	13,5	15,2	15,3	17,8*
<i>Занятость в высокотехнологичном секторе, % общей занятости</i>				
Венгрия	5,6	4,7	4,7	5,7
Польша	2,6	2,7	3,0	3,3
Словакия	3,9	3,5	3,7	4,5
Чехия	4,4	4,0	4,8	4,9

* данные за 2018 г.

Источник: Eurostat.

Однако сохраняющееся отставание проявляется на примере других показателей. Так, страны региона продолжают быть среди государств ЕС с невысокой патентной активностью. Чехия и Венгрия уступают общеевропейским показателям количества патентов в расчете на 1 млн экономически активного населения, поданных в Европейское патентное ведомство, более чем в 4,5 раза, Польша – в 6,7 раз, Словакия – в 12,5. В этом отношении наибольший прогресс продемонстрировала Польша, нарастив количество заявок за последние годы почти в пять раз (табл. 3), тем самым значительно сократив отставание от среднего показателя по ЕС: в 2004 г. разрыв составлял 33 раза. Словакия почти втрое уменьшила свое более чем тридцатикратное отставание от среднего значения по ЕС, которое наблюдалось в 2004 г.

В целом положительная динамика в развитии инновационного сектора Вишеградской группы прослеживается и во внешней торговле. Доля высокотехнологичной продукции в общем экспорте возросла в Польше, Словакии и Венгрии. При этом польские показатели увеличились более чем втрое, словацкие – вдвое. Рост чешского высокотехнологичного экспорта с 2004 г. составил около трети: страна и так экспортирует подобной продукции примерно на уровне среднего по ЕС, где показатель в 2018 г. составлял 17,9%, и постепенно достигает своего предела. Для Венгрии в последние годы были

характерны потери экспортного инновационного потенциала. Рост высокотехнологичного экспорта в вишеградских странах связан с деятельностью ТНК, так как внутренние инновационные системы не способны обеспечить иной путь развития данного сектора. Одну из ключевых ролей здесь играют немецкие корпорации, способные ограничить пространство, необходимое для развития вишеградских инновационных предприятий²⁰.

В то же время инновационный сектор «четверки» аккумулирует значительную часть трудовых ресурсов. По относительным показателям занятости в высокотехнологичном секторе Венгрия и Чехия всегда обгоняли среднеевропейский уровень, а с 2015 г. это удалось и Словакии. По сравнению с моментом вступления в ЕС отрыв от среднеевропейских данных постепенно увеличивается. Лидером среди Вишеградской группы остается Венгрия, чья доля занятости в высокотехнологичном секторе от общей занятости превышает средние по ЕС данные на 1,5 п.п. Лишь в Польше высокотехнологичный сектор не привлекает значимой части трудовых ресурсов, хотя за период членства в ЕС ее показатели увеличились в наибольшей степени среди стран «четверки». В результате отставание Польши от ЕС в целом сократилось почти вдвое, однако до сих пор данные по этой стране меньше среднеевропейских на 1 п.п.

Таблица 4.
Прогнозы развития стран Вишеградской группы (2020–2023 гг.)

Страна	Прирост ВВП, %				Безработица, %			
	2020	2021	2022	2023	2020	2021	2022	2023
Венгрия	-7,0	6,0	-	-	7,0	6,1	-	-
Польша	-4,6	4,3	-	-	7,5	5,3	-	-
Словакия	-9,8	7,6	1,2	3,5	8,2	7,4	7,2	7,1
Чехия	-5,6	3,1	1,9	1,8	3,3	3,5	3,5	3,5

Источники: The Ministry of Finance of the Slovak Republic. Macroeconomic forecasts; Ministry of Finance of the Czech Republic. Survey of macroeconomic forecasts – May 2020; European Commission. Economic forecast for Hungary and Poland.

Одной из причин складывающейся ситуации является ограниченное число направлений в рамках инновационного сектора, где вишеградские государства имеют прочные позиции. Однако власти пытаются расширить возможности своих стран, поддерживая новые инициативы и ориентируясь также на общеевропейский вектор. Пока роль инноваций в формировании конкурентоспособности «четверки» остается ограниченной. Необходимы реформы этого сектора с целью перехода на новую модель конкурентоспособности²¹.

²⁰ Michalski B. The comparative analysis of mid-tech and high-tech trade of the Visegrad countries and the German impact // Unia Europejska.pl. 2016. No. 4(239). P. 34, 39.

²¹ Weresa M.A. Innovation, human capital and competitiveness in Central and Eastern Europe with regard to the challenges of a digital economy. B. Galgóczi, J. Dražokoupil (eds.) Condemned to be left behind? Can Central and Eastern Europe emerge from its low-wage model? Brussels: ETUI aisbl, 2017. P. 81–110.

Вишеградские страны прошли долгий путь в поиске собственного пути повышения конкурентоспособности. Ими был сделан естественный выбор в пользу европейской интеграции, которая дала «четверке» множество возможностей для улучшения своих позиций. Принимая во внимание имеющиеся объективные ограничения, государства региона в своем развитии стали опираться в своем развитии на внешние факторы, допуская значительный масштаб присутствия иностранных игроков на внутренних рынках. Однако более верным будет назвать основой конкурентоспособности вишеградских стран опору на внешние факторы в сочетании с усилиями, направленными на развитие внутреннего рынка.

Важность внутренних факторов выражается не только в отстаивании национальных интересов каждым государством, но и в продвижении общих вишеградских позиций, для чего и служит созданная в 1991 г. Вишеградская группа. Отдельно стоит упомянуть и затянувшийся процесс присоединения к еврозоне Венгрии, Польши и Чехии. При нынешнем хождении национальных валют сохраняется возможность использовать этот собственный инструмент регулирования экономики.

Определенной же компенсацией своей «односторонней» европейской зависимости является попытка региона расширить географию внешнеэкономических связей, в том числе за счет партнеров вне ЕС, однако пока эти стремления нельзя назвать полностью успешными. Сохраняющаяся зависимость от других стран-членов ЕС ярко проявилась и в 2020 г. в условиях распространения коронавируса. Прогнозы результатов вишеградских экономик в 2020 г. постепенно ухудшаются по мере актуализации итогов хозяйственной деятельности (табл. 4). Окончательно последствия пандемии можно будет оценить лишь к концу 2021 г. Однако уже сейчас очевидно, что конкурентоспособность государств региона снизится, хотя их позиции будут зависеть и от глубины спада в других странах.

Глава 21. Польша

Польская экономика прошла важнейший тест на эффективность в период мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. Из стран ЕС она одна оказалась не затронута многими разрушительными последствиями кризиса, и единственная избежала рецессии. Предварительные прогнозы реакции польской экономики на кризис, связанный с последствиями пандемии коронавируса, позволяют предположить, что Польша сможет перенести негативные проявления этого кризиса лучше, чем остальные страны Евросоюза. Необходимо проанализировать феномен Польши, сохранявшей относительно стабильный экономический рост на протяжении почти 30 лет. На состояние системы хозяйства и конкурентоспособность Польши повлияли долгосрочные последствия постсоциалистических экономических преобразований, некоторые объективные характеристики экономико-географического положения страны и особенности хозяйственной конъюнктуры, сложившейся со вступлением Польши в Евросоюз. Участие в ЕС помогло выравнивать социально-экономические диспропорции между Польшей и западноевропейскими странами¹.

Истоки современной польской экономической модели

Причины успеха польской экономики и многолетнего непрерывного роста рассматривались в различных исследованиях и обзорах. В качестве примеров можно привести работы авторов проекта экономических преобразований конца 1980-х – начала 1990-х гг. Профессор С. Гомулка, анализируя успешное прохождение польской экономики через кризисы 2008–2009 и 2014 гг., связал это как с результатами реформ 1990-х гг., так и с некоторыми особенностями состояния национальной экономики непосредственно перед мировыми кризисами² (в частности, низкой закредитованностью). Главный архитектор экономических реформ в Польше Л. Бальцерович также объяснял логику рыночных преобразований и их влияние на последующие особенности польской экономики в своих книгах³.

Среди работ, посвященных экономическим реформам, обращает на себя внимание книга экономиста Всемирного банка М. Пятковски⁴. Польских исследователей нередко волнуют проблемы сравнительного анализа развития польской экономики на фоне других стран-членов ЕС и обнаруживаемые конкурентные преимущества Польши. Как один из примеров такой работы можно выделить исследование Катовицкого экономического университета, автор – М. Тусиńska⁵.

¹ См.: Четверикова А.С. Страны Вишеградской группы в ЕС: экономические результаты // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64. № 2. С. 63.

² Gomułka S. Wzrost gospodarczy Polski w perspektywie światowej i długofalowej: do roku 2015, ostatnie dwa lata, prognozy. Perspektywy dla Polski. Polska gospodarka w latach 2015–2017 na tle lat wcześniejszych i prognozy na przyszłość. Warszawa: Fundacja Forum Obywatelskiego Rozwoju – FOR, 2017. P. 23–45. URL: https://perspektywy.for.org.pl/wp-content/uploads/2017/11/Raport_Perspektywy_internet.pdf (дата обращения 19.11.2020).

³ Balcerowicz L. Socjalizm, kapitalizm, transformacja: szkice z przełomu epok. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1997. – 387 p.

⁴ Piatkowski M. Europe's Growth Champion: Insights from the Economic Rise of Poland. Oxford: Oxford University Press, 2018. – 400 p.

⁵ Tusińska M. Konkurencyjność międzynarodowa a rozwój społeczno-gospodarczy. Przypadek Polski na tle krajów Unii Europejskiej. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego, 2014. – 208 p.

Различные оценки инновационного развития и факторов конкурентоспособности встречаются в ежегодных обзорах и аналитических документах научных организаций и аналитических центров Польши, таких как старейшая (основана в 1906 г.) Варшавская главная коммерческая школа (*Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*), созданный в 2018 г. научно-исследовательский Польский экономический институт (*Polski Instytut Ekonomiczny*)⁶, Аналитическое бюро Сейма (*Biuro Analiz Sejmowych*) и др.

Польша еще в первое десятилетие экономических реформ сумела реализовать преимущества, связанные с ранним (в сравнении с остальными государствами региона) стартом радикальных экономических преобразований и умеренно жесткой денежно-кредитной политикой. Относительно осторожная приватизация⁷, позволившая найти иностранных инвесторов для крупных польских предприятий, оказала свое воздействие на сохранение промышленного потенциала Польши. Быстрое возникновение новых частных предприятий также способствовало ускорению экономического роста. Благодаря дешевизне и относительно высокому качеству польской рабочей силы страна стала привлекательной для иностранных инвестиций⁸. При этом особым преимуществом оказался большой размер внутреннего рынка Польши – это качество отличало ее от большинства других стран ЦВЕ и обеспечило дополнительную привлекательность как направления инвестиций. В Польше стали динамично развиваться производства, как направленные на внутренний рынок, так и ориентированные на экспорт. Важную роль в этом сыграл и географический фактор, в частности, соседство с объединенной Германией, обладающей мощной индустриальной экономикой и емким экспортным рынком.

Присоединение к ЕС и его последствия для экономики Польши

Присоединение Польши к Евросоюзу в 2004 г., а также подготовка к вступлению привели к целому ряду изменений в польской экономике, большинство из которых следует оценить как благоприятные. В качестве страны-кандидата на вступление в ЕС она должна была провести реформы по приведению собственного законодательства в соответствие с экономическими, социальными и экологическими принципами Евросоюза.

В процессе предшествовавших вступлению переговоров Польша при этом добилась от Евросоюза уступок в важных для себя областях. Так, польским переговорщикам удалось гарантировать значительно более высокие, чем планировалось изначально, суммы субсидий для сельского хозяйства страны, а также закрепить беспрецедентный переходный период с запретом на свободную продажу иностранцам сельскохозяйственной земли и лесов (продажа таких земель иностранцам оставалась сильно ограниченной в течение 12 лет вместо первоначально предлагаемого ЕС 5-летнего срока). Предельный размер финансовой поддержки для низкотоварных хозяйств был увеличен до 1250 евро в

⁶ Сменивший Институт исследований рынка, потребления и деловых циклов (Instytut Badan Rynku, Konsumpcji i Koniunktur, IBRKK).

⁷ См. подробнее: Приватизация в современном мире. Т. I. Науч. ред. А.Д. Радугин. М.: Изд. Дом «Дело», 2014. С. 401–405.

⁸ Подробнее см.: Torrisi R. et al. FDI in Poland: Determinants and Implications for Countries in Transition // *Economia journal*. 2009. Vol. 23. P. 7–9.

год вместо первоначально планировавшихся 750 евро⁹. Таким образом Польша, где доля занятых в сельском хозяйстве традиционно была высокой (еще в 2001 г. почти пятая часть трудоспособных поляков была занята в сельском хозяйстве), обеспечила защиту этого уязвимого, но существенного сектора своей экономики от рисков, связанных с присоединением к европейскому рынку¹⁰.

После вступления в Евросоюз Польша стала страной-реципиентом различного рода дотаций. В частности, размеры дотаций из структурных фондов ЕС в 2007–2013 гг. составили почти 45 млрд евро, а по МФП на 2014–2020 гг. – чуть менее 15 млрд. Из Фонда сплочения за те же временные периоды было получено соответственно 22,4 млрд и 7,8 млрд евро. Польша стала также крупным получателем средств на поддержку своего сельского хозяйства. С 2004 по 2018 г. она успела получить на эти цели 55 млрд в рамках Единой сельскохозяйственной политики ЕС. При этом более 33 млрд составили непосредственные выплаты хозяйствам. Всего по подсчетам Министерства финансов Польши за 15 лет членства в ЕС сумма дотаций из бюджета Евросоюза (с вычетом тех отчислений, которые за эти годы произвела Польша в Общий бюджет ЕС) составили около 110 млрд¹¹.

Согласно оценкам польских органов власти, дотации Евросоюза, направленные на выравнивание регионов, развитие инфраструктуры, поддержку МСБ и другие цели, оказали непосредственное воздействие на развитие польской экономики. Благодаря этим средствам было создано около 600 тыс. новых рабочих мест. Помощь сельскому хозяйству также имела большое значение как для его модернизации, так и для социальной поддержки занятых в АПК. Доходы последнего к 2011 г. увеличились в 2,5 раза по сравнению с периодом непосредственно до вступления в ЕС. Столь значительный рост был бы невозможен без дотаций из Брюсселя¹². Доходы занятых в сельском хозяйстве, составившие в 2004–2017 гг. в среднем 63% от средних доходов занятых в других секторах, без влияния фактора дотаций ЕС опустились бы до уровня в 24%¹³. При этом из 1,3 млн польских хозяйств в 2019 г. прибыльными были лишь около 800 тыс., из числа которых только половина могла бы сохранить устойчивость без помощи из Брюсселя¹⁴.

Ликвидация таможенных барьеров и препятствий для перемещений капитала вместе со вступлением Польши в ЕС привела к новому притоку иностранных инвестиций и размещению в Польше предприятий с иностранным капиталом. В год присоединения страны к Евросоюзу объем ПИИ достиг 12,1 млрд долл., при этом за год до того они составляли около 4 млрд долл. и демонстрировали тенденцию к снижению в течение нескольких лет. В последующие годы при некоторых

⁹ Raport na temat rezultatów negocjacji o członkostwo Rzeczypospolitej Polskiej w Unii Europejskiej. Warszawa, 2002. P. 16–21.

¹⁰ Ziętara W. Wewnętrzne uwarunkowania rozwoju polskiego rolnictwa // Roczniki nauk rolniczych. Seria G. 2008. T. 94. No. 2. P. 84–85.

¹¹ Ministerstwo Finansów. Zestawienie transferów finansowych środków unijnych od początku członkostwa Polski w UE. (stan na koniec grudnia 2018 r.) URL: <https://clck.ru/RzuvZ> (дата обращения 19.11.2020).

¹² Baer-Nawrocka A. Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na efekty dochodowe w rolnictwie nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej // Polityki Europejskie, Finanse i Marketing. 2013. No. 9. P. 36.

¹³ Smędzik-Ambroży K. et al. The Influence of the European Union's Common Agricultural Policy on the Socio-Economic Sustainability of Farms (the Case of Poland) // Sustainability 2019. No. 11. URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/11/24/7173> (дата обращения 19.11.2020).

¹⁴ См.: Bryła E. Rolnicy żyją z dotacji unijnych. 75 proc. gospodarstw nie przetrwałoby samodzielnie // Gazeta Wyborcza. 06.12.2019. URL: <https://clck.ru/S22VS> (дата обращения 19.11.2020).

колебаниях инвестиции продолжали расти, достигнув в 2007 г. максимальной в современной истории Польши суммы в 19,8 млрд¹⁵.

Польша (как, впрочем, и большинство других стран, присоединившихся к ЕС в 2004 г.) стала площадкой для размещения предприятий, выводимых с территории Старой Европы. Стимулом к такому переносу оказывалась возможность снижения издержек благодаря более низкой заработной плате и менее строгому трудовому законодательству в странах ЦВЕ по сравнению с Западной Европой.

Польша, как и соседние Чехия, Венгрия и Словакия, стала площадкой для размещения западноевропейских предприятий автомобильной промышленности. При этом достаточно быстро определилась ее специализация внутри автомобильной промышленности ЕС: помимо новых заводов по сборке автомобилей, в Польше стали развиваться производства по выпуску запасных частей. В данной нише развивались не только предприятия, напрямую связанные с автоконцернами, но и независимые польские игроки.

Экспорт транспортного оборудования из Польши в страны ЕС увеличился с 3,5 млрд евро в 2000 г. до 20,6 млрд в 2016 г. и 22,7 млрд в 2017 г. (данные указаны в текущих ценах 2017 г.)¹⁶. В 2018 г. он составил 24,6 млрд¹⁷. Доля технически сложных запасных частей, таких как двигатели или трансмиссионные системы, в общей сумме экспорта автозапчастей из Польши выросла с 4% в 1996 г. до 33,4% в 2006 г.¹⁸

Несмотря на успехи автопрома и достаточно удачно найденную Польшей нишу в этой отрасли, размещение автопроизводств не стало доминирующей специализацией польской промышленности. Наличие большого внутреннего рынка и относительно сложная структура обрабатывающей промышленности страны способствовали отраслевой диверсификации инвестиций¹⁹.

Мировые кризисы и польская экономика

Эффективность сложившейся в Польше экономической системы прошла проверку на прочность в период мирового кризиса 2008–2009 гг. Именно тогда польская экономика, несмотря на начавшуюся рецессию во многих странах Европы, продолжала демонстрировать положительную динамику экономического роста. Годовой экономический рост лишь замедлился с 5,1% в 2008 г. до 1,6% в 2009 г., а в 2010 г. восстановился до 3,9%.

В 2014 г. Польша также избежала экономической рецессии. Рост ВВП, таким образом, продолжался в Польше непрерывно с 1992 г. При ответе на вопрос о том, почему польская экономика оказалась столь слабо восприимчива к мировому кризису, сложно выделить какой-то один фактор. Скорее, следует говорить о сочетании целого ряда условий: объективных характеристик польской

¹⁵ Pasiebiak P. Membership of Poland in the European Union. Convergence, Trade and Foreign Direct Investment // Keizai Boeki Kenkyu (The Studies in Economics and Trade). The Annual Bulletin, 2018. P. 238.

¹⁶ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego (Yearbook Trade of Foreign Statistics of Poland). Warszawa: Główny Urząd Statystyczny (GUS), 2018. P. 59.

¹⁷ Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego. Warszawa: Główny Urząd Statystyczny (GUS), 2019. P. 41.

¹⁸ Domański B., Gwosdz K. Toward a More Embedded Production System? Automotive Supply Networks and Localized Capabilities in Poland // Growth and Change. 2009. Vol. 40(3). P. 466.

¹⁹ См.: Czerniak A., Blauth K. Co przyniosły inwestycje zagraniczne. Wpływ na gospodarkę Polski w ostatnim ćwierćwieczu. Warszawa: Polityka Insight, 2015. P. 17. URL: <https://clck.ru/S2C3a> (дата обращения 19.11.2020).

экономики на момент 2008 г.; мер, принятых регулируемыми органами и правительством Польши; эффекта большого внутреннего рынка. Как следует из данных ВБ, отношение экспорта к ВВП Польши в 2007 и 2008 гг. колебалась чуть выше уровня в 37%, что было почти вдвое ниже, чем у других членов Вишеградской группы²⁰. Отношение внешнеторгового оборота к ВВП в предкризисные годы составило около 80%, что примерно соответствовало показателям Германии в те же годы²¹. Национальный банк Польши также приводит данные, что экономический рост страны после начала экономического кризиса поддерживался прежде всего за счет внутреннего потребления, несмотря на падение промышленного производства²².

Сокращение польского экспорта, связанное с замедлением европейской экономики, на которую приходилось около 80% экспорта страны, оказалось смягчено благодаря его сложной структуре, отсутствию зависимости от какой-либо отдельной группы товаров, в том числе и в области промышленности.

Важную роль сыграло сохранение у Национального банка инструментов валютного регулирования. Вступая в ЕС, Польша сохранила национальную валюту и не оговаривала четких сроков присоединения к еврозоне. Это позволило Национальному банку в 2008–2009 гг. провести 30-процентную девальвацию злотого и тем самым поддержать польский экспорт. По мнению экспертов ВБ, данная мера имела большое значение для поддержки экономического роста в кризисных условиях²³.

Вопрос о перспективах вступления Польши в еврозону до сих пор вызывает споры у политиков и экономистов. Формально она приняла на себя обязательство ввести евро в качестве одного из предварительных условий вступления в ЕС. Тем не менее точный срок введения общей валюты определен не был, так что вопрос отчасти остается предметом политических манипуляций. Заметна тенденция постепенного охлаждения польских властей к идее отказа от злотого, особенно усилившаяся после экономического кризиса 2008 г.

Национальный банк Польши в докладе, выпущенном в 2004 г., указывал, что введение евро должно оказать благоприятное воздействие на экономику, благодаря снижению издержек, связанных с обменным курсом. По мнению аналитиков банка, общая валюта должна была привести к более тесной интеграции Польши с европейскими финансовыми структурами, удешевить кредит и благоприятно сказаться на притоке зарубежных инвестиций²⁴. В целом это должно было бы оказать благоприятное влияние на конкурентоспособность национальной экономики. Спустя 10 лет банк подходил к этому вопросу гораздо более осторожно, указывая, что процентная ставка в еврозоне находится на уровне более низком, чем это оптимально для польской экономики, поэтому введение евро создает риски необеспеченного кредитного бума и перегрева рынка недвижимости. Кроме того, государство потеряет возможность проведения самостоятельной политики валютного курса, а значит – лишится инструментов

²⁰ См.: The Global Economy. URL: <https://clck.ru/S2P7V> (дата обращения 19.11.2020).

²¹ См.: Macrotrends.net. URL: <https://clck.ru/S2P66> (дата обращения 19.11.2020).

²² Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego. Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2009. Wrzesień. P. 20.

²³ World Bank Group. Lessons from Poland. Insights for Poland. A Sustainable and Inclusive Transition to High Income Status. Wash. (DC): World Bank, 2017. P. 86.

²⁴ Raport na temat korzyści i kosztów przystąpienia Polski do strefy euro. Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2004. P. 74.

поддержания конкурентоспособности экономики, что делает ее более уязвимой с учетом относительно низкого уровня ее инновационности²⁵.

В 2015 г. консервативное правительство партии «Право и Справедливость» демонстративно ликвидировало в Министерстве финансов должность уполномоченного по вопросам интеграции с еврозоной. Правительство Польши, сформированное этой партией, смотрит на перспективы введения евро достаточно скептически и по-прежнему считает, что наличие злотого лучше обеспечивает конкурентные преимущества страны.

Среди факторов, определивших устойчивость польской экономики в период экономического кризиса 2008–2009 гг., определенное значение имел и достаточно низкий уровень закредитованности. По данным ОЭСР, сумма ипотечных кредитов в Польше в 2006 г. составляла чуть более 8% ВВП, что было почти в пять раз ниже, чем в среднем по еврозоне на тот момент²⁶.

С. Гомулка указывает также на относительно низкую долю кредитов, привлеченных польским частным сектором к моменту начала кризиса. Сумма таких кредитов составляла около 47,3% национального ВВП, что было значительно меньше, чем в ряде других стран ЦВЕ, где предприниматели гораздо активнее привлекали кредиты, а потому после 2008 г. банковский бум обернулся тяжелой рецессией²⁷.

М. Пятковски отмечает важную роль сохранения в руках государства крупного коммерческого банка *PKO Bank Polski*, который продолжил выделять кредиты польским предприятиям, увеличив свою долю среди вновь предоставленных кредитов почти до 40% в 2009 г.²⁸ Сохранившиеся в распоряжении государства ресурсы на фоне в целом здоровой ситуации с кредитами позволили поддержать экономику в непростой период и не дать ей скатиться в рецессию.

Оценки конкурентоспособности и инновационного уровня польской экономики

При заметных экономических успехах положение Польши в ключевых экономических рейтингах остается относительно скромным. По итогам 2019 г. Польша второй раз подряд заняла 46-е место в мире по Индексу экономической свободы (*IEF*)²⁹. Составители рейтинга считают экономику страны «умеренно свободной». При этом до 2010 г. по стандартам индекса *IEF* польская экономика считалась «практически несвободной». В 2007 и 2009 гг. Польша занимала в этом рейтинге, соответственно 86-е и 82-е места. В настоящее время по данному рейтингу Польша находится чуть ниже среднего уровня для Европы.

Рейтинг ВБ *Doing Business* в 2020 г. отвел Польше 40-е место в мире. При этом Польша на протяжении нескольких лет ухудшает свое положение в данном рейтинге (в 2019 г. она оказалась на 33-м, а в 2018 г. – на 27-м месте). Одна из

²⁵ Ekonomiczne wyzwania integracji Polski ze strefą euro. Warszawa: Narodowy Bank Polski, 2014. P. 119–131.

²⁶ Przeglądy gospodarcze OECD, Polska. P.: OECD, 2008. P. 134.

²⁷ Gomułka S. Op. cit. P. 32.

²⁸ Piatkowski M. Four ways Poland's state bank helped it avoid recession // Brookings. 12.06.2015. URL: <https://clck.ru/S2Pzc> (дата обращения 19.11.2020)

²⁹ Indeks Wolności Gospodarczej 2020. Warszawa: Warsaw Enterprise Institute, 2020. – 21 p.

причин ухудшения позиций, на которую указывают составители рейтинга, – увеличение срока регистрации прав на недвижимость³⁰.

По Индексу восприятия коррупции, составляемому *Transparency International*, Польша в 2019 г. оказалась на 41-м месте, ухудшив свое положение по сравнению с 2018 г., когда она была на 36-й позиции. Одна из причин ухудшения – неоднозначная судебная реформа, проводимая сейчас властями страны³¹.

Оценивая инновационное развитие польской экономики, следует признать, что несмотря на некоторый прогресс в последние годы, его уровень на фоне других стран ЕС остается достаточно невысоким. В рейтинге *European Innovation Scoreboard* в 2020 г. Польша получила 64 пункта, оказавшись весьма далеко от первых позиций, которые заняли Швеция, Финляндия и Дания. Тем не менее ей удалось войти в число стран – средних инноваторов, чей результат в рейтинге составляет 50 до 95% от общего показателя Евросоюза³².

В общей оценке инновационности польской экономики, приводимой составителями рейтинга, отмечается, что Польша набрала пункты за счет дружественной инновационной среды и благоприятной для инноваций структуре занятости, в частности, за счет такого показателя, как доля занятых на быстро растущих предприятиях. При этом можно видеть, что Польша отстает от общеевропейских показателей в таких важных для оценки инновационного развития областях, как доля занятых в высоко-и среднетехнологичной промышленности от общего числа работающих в промышленном секторе (28,2% против 37,5% в целом по ЕС). Крайне скромен показатель Польши и по такому параметру, как количество предприятий-лидеров по тратам на исследования и разработки (ИР) на 10 млн населения – 0,9 при общем показателе ЕС в 16,2³³.

Уровень расходов на ИР в Польше по данным на 2018 г. составлял 1,2% ВВП при среднем уровне ЕС в 2,1%. Признаков повышения выпуска инновационной продукции практически не наблюдается³⁴. По данным государственной статистики, доля высокотехнологичной продукции в общей структуре реализованных изделий польской обрабатывающей промышленности в последние годы снижалась. Так, с 6,8% в 2010 г. она упала до 4,7% в 2018³⁵. Таким образом, инновации пока мало затрагивают польскую промышленность.

Следует отметить ограниченные, но все же заметные успехи Польши и в областях экономики, связанных с развитием технологий. Польские компании с оригинальными разработками в настоящее время занимают до 10% рынка 3D-принтеров, а также представлены на рынке материалов для 3D-печати³⁶. Однако польские игроки производят прежде всего FDM-принтеры, печатающие пластиковой нитью и считающиеся не вполне профессиональными, в то время как востребованные в промышленности принтеры, печатающие металлом или использующие полиамидные порошки, в стране практически не производятся.

³⁰ Kolejny spadek Polski w Rankingu Banku Światowego Doing Business 2020 // Dziennik. 24.10.2019. URL: <https://clck.ru/S2Qeq> (дата обращения 19.11.2020).

³¹ Polska na 41 miejscu w rankingu korupcji // WGospodarce. 23.01.2020. URL: <https://clck.ru/S2Qp5> (дата обращения 19.11.2020).

³² European Innovation Scoreboard. Luxembourg: European Commission, 2020. P. 7.

³³ Ibid. P. 62.

³⁴ Komisja Europejska. Dokument roboczy służb Komisji. Sprawozdanie krajowe – Polska 2020. Bruksela, 2020. P. 42.

³⁵ Rocznik Statystyczny Przemysłu 2019 ... P. 479.

³⁶ Druk w Polsce. Analiza rynku i jego przyszłość w dobie digitalizacji. Cyfrowa Polska, 2019. P. 7.

Польша в настоящее время достаточно заметна на рынке электромобилей, во всяком случае в одном из его сегментов. В 2018 г. она стала крупнейшим экспортером электробусов среди стран ЕС: на ее долю пришлось 36,1% от общего числа поставок этого вида транспорта среди всех европейских стран³⁷. Впрочем, в данном случае пока можно говорить об ограниченном рынке, поскольку результаты были достигнуты за счет поставок на экспорт всего 131 электробуса. В 2019 г. Польша экспортировала уже 189 электробусов³⁸.

Достаточно успешно в Польше развивается отрасль биотехнологий. Экспорт товаров и услуг, связанный с биотехнологиями, вырос с 2012 по 2016 г. почти в 13 раз с 77,5 млн злотых до 998,6 млн (соответственно 17,4 млн до 222,4 млн евро)³⁹. В 2018 г. ИР в области биотехнологий в Польше занималось более 8 тыс. человек. Тем не менее все перечисленные примеры, включая отрасль биотехнологий, можно считать успехами в достаточно узких нишах, мало влияющими на общие статистические показатели.

Следует отметить и некоторый прогресс в улучшении инновационной среды в Польше в последние годы. Авторы доклада Еврокомиссии обращают внимание на учреждение в апреле 2019 г. Исследовательской сети Лукасевич (*Sieć Badawcza Łukasiewicz*) – объединения 37 научно-прикладных институтов с целью координации совместной деятельности, участия в крупных исследовательских проектах и коммерциализации результатов исследований. Учреждение этой крупной исследовательской структуры, объединившей разрозненные институты, прежде управлявшиеся Министерством предпринимательства и технологии, представляется важным шагом для ориентации польской науки на потребности экономики внутри страны и за рубежом и повышения инновационного потенциала страны.

С 2017 г. в Польше действует программа, позволяющая получить ученую степень сотрудникам производственных предприятий по тематике, связанной с направлением работы сотрудника, без отрыва от производства. Наконец, следует отметить, что Польша предоставляет льготы предприятиям, финансирующим ИР. С 2018 г. расходы на ИР полностью вычитаются из налогооблагаемой базы, при этом льготы предоставляются всем предприятиям вне зависимости от объема производства и количества сотрудников. С января 2019 г. в Польше также действует налоговая льгота, неофициально называемая *IP box*. Она позволяет уменьшить до 5% ставку налогов на те доходы физических и юридических лиц, которые извлекаются из зарегистрированной интеллектуальной собственности.

В последние годы роль бизнеса в финансировании ИР в Польше заметно росла: с 30% в 2007 г. до 64% в 2017 г.⁴⁰ Кроме того, наблюдался интенсивный рост числа занятых в этой области. В 2015 г. здесь были заняты 109 тыс. человек, а в 2017 г. – уже 144 тыс.⁴¹ Однако нельзя исключать, что столь впечатляющий рост

³⁷ Polska największym eksporterem autobusów elektrycznych w Unii Europejskiej // Tygodnik Gospodarczy PIE. 2019. No. 13. P. 2.

³⁸ Polski rynek autobusów elektrycznych w 2019 r. // TransInfo. 20.01.2019. URL: <https://clck.ru/S2R6E> (дата обращения 19.11.2020).

³⁹ Liderzy rewolucji technologicznej w polskim eksporcie. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny, 2019. P. 22.

⁴⁰ First estimates of Research & Development expenditure R&D expenditure in the EU increased slightly to 2.07% of GDP in 2017. Eurostat. URL: <https://clck.ru/S2R9P> (дата обращения 19.11.2020).

⁴¹ Polskie B+R Dostępne narzędzia wsparcia i nowe możliwości. Warszawa: Polski Instytut Ekonomiczny, 2019. P. 25.

частично объясняется желанием воспользоваться льготами на налоги с заработных плат сотрудников, занятых в ИР, а потому имеют декларативный характер.

Очевидно, что польские власти осознают проблемы, связанные с низкой инновационностью экономики, и принимают ряд мер для ее повышения. Но говорить о заметных и устойчивых результатах этой политики все же рано.

Польша и последствия кризиса, вызванного пандемией COVID-19

Экономический кризис, вызванный пандемией коронавируса, оказался способным подорвать репутацию польской экономики как неуязвимой к мировым экономическим потрясениям. Согласно оценкам Еврокомиссии, ВВП Польши сократится в 2020 г. на 4,3%, а безработица увеличится с 3,6 до 7,5%⁴². Институт прогнозов и экономического анализа (IPAG) предполагает, что снижение экономики в 2020 г. составит 2,9%⁴³. При этом оба прогноза исходят из того, что экономический спад будет непродолжительным и уже в 2021 г. рост восстановится и составит около 4%. Таким образом, даже в случае падения экономики Польша продемонстрирует наилучший результат среди экономик Евросоюза.

В качестве мер поддержки национальной экономики правительство Польши запустило масштабную программу помощи, принимавшуюся в несколько этапов и получившую название «Антикризисного щита» (*Tarcza antykrzysowa*). Общая сумма программы оценивается в 312 млрд злотых (около 70 млрд евро), что составляет около 15% ВВП страны⁴⁴. В пакеты разных вариантов «Антикризисного щита» входят отсрочки налоговых выплат и социальных взносов на работников, частичное дофинансирование зарплат работникам МСП, пострадавшим в результате кризиса, пособия владельцам микрофирм, инфраструктурные инвестиции с размещением заказов на МСП, и иные формы поддержки.

Польша выстроила достаточно конкурентоспособную экономику, заняв выгодное место в системе разделения труда в Европе. Польская промышленность нашла удачную экспортную нишу по производству запасных частей и компонентов, которая позволила ей встроиться в ГЦСС с участием европейских и отчасти мировых предприятий и при этом не стать зависимой от выпуска какого-либо одного продукта. Вступление в ЕС и привлечение субсидий Брюсселя также оказалось важным фактором, благодаря которому, например, удалось поддержать экономически и социально уязвимый АПК. Сохранение же у государства важных финансовых и банковских инструментов – национальной валюты и крупного коммерческого банка – также позволило применить целый ряд грамотных мер, определивших устойчивость польской экономики перед экономическими кризисами.

⁴² Economic Forecast: A deep and uneven recession, an uncertain recovery. Brussels: European Commission, 2020. Spring. URL: <https://clck.ru/S2RAA> (дата обращения 19.11.2020).

⁴³ Stan i prognoza koniunktury gospodarczej. Warszawa: Instytut Prognoz i Analiz Gospodarczych, 2020. No. 2. – 6 p.
URL: <https://clck.ru/S2RBR> (дата обращения 19.11.2020).

⁴⁴ Tarcza Antykrzysowa. Serwis Rzeczypospolitej Polskiej 2020. URL: <https://clck.ru/S2REa> (дата обращения 19.11.2020).

Глава 22. Румыния

Исследование конкурентоспособности не только на примере предприятий и отраслей, но и государств, находящихся на различных стадиях социально-экономической эволюции, относится к числу динамично развивающихся научных направлений¹. Проанализируем ряд показателей конкурентоспособности Румынии и попытаемся определить конкурентные преимущества страны в условиях значительной вовлеченности в мирохозяйственную деятельность, а также оценить потенциал качественного развития национальной экономики с учетом существующих принципов ее организации.

Экспертные оценки национальной конкурентоспособности Румынии

Подходы к выявлению факторов и определению критериев национальной конкурентоспособности весьма разнообразны, что и позволяет сопоставлять успехи отдельных стран согласно целому ряду международных рейтингов. В числе наиболее известных – Индекс глобальной конкурентоспособности, ежегодно публикуемый в докладах ВЭФ. Он характеризует способность стран эффективно распоряжаться имеющимися ресурсами для повышения благосостояния граждан. В рейтинге за 2019 г. Румыния занимала 51-е место (из 141 страны), опережая 7 государств Южной и Юго-Восточной Европы, включая Грецию и Хорватию². Самые высокие позиции она заняла по обобщающим показателям адаптации ИКТ и объема рынка (32-е и 41-е места), самые низкие – по уровню развития финансовой системы и сферы здравоохранения (86-е и 83-е места). Если рассматривать «опоры» индекса по компонентам, то наихудшая ситуация (110–130-е места) складывается с бюрократической системой (горизонт планирования и предсказуемость решений госорганов; время, необходимое для регистрации бизнеса)³, качеством сети автодорог, характеристиками трудовых ресурсов (внутренняя мобильность, обеспеченность квалифицированной рабочей силой, навыки выпускников образовательных учреждений и пр.).

Тесную связь конкурентоспособности с производительностью труда (и соответственно с качеством человеческого капитала) зачастую рассматривают через призму технико-структурных переходов⁴. В качестве альтернативы ряд авторов предлагает опираться на определение конкурентоспособности как способности формирования и поддержания качества среды для ведения бизнеса⁵. Уровень развития предпринимательской среды в Румынии по меркам Евросоюза

¹ Дискуссионна и сама возможность проецировать разработанные в рамках микроэкономического анализа принципы оценки конкурентоспособности на регионы и страны; в связи с этим показательно противостояние научных школ М. Портера и П. Кругмана. – См.: Porter M. The Competitive Advantage of Nations. New York, 1990. – 896 p.; Krugman P. Competitiveness: A dangerous obsession // Foreign Affairs. 1994. No. 73(2). P. 28–44.

² Для сравнения, в 2012–2013 гг. Румыния располагалась на 78-й позиции.

³ По расчетам ВБ в рамках исследования индикаторов качества государственного управления, Румыния занимает последнее место в Евросоюзе по показателю «Эффективность правительства». The Worldwide Governance Indicators (WGI) 2019. The World Bank, 2019. URL: <https://clck.ru/S4mES> (дата обращения 20.11.2020).

⁴ Aiginger K., Bärenthaler-Sieber S., Vogel J. Competitiveness under New Perspectives // Working Paper. 2013. No. 44. – IV, 86 p. URL: <https://clck.ru/S4m5T> (дата обращения 20.11.2020).

⁵ Delgado M., Ketels C., Porter M.E., Stern S. The determinants of national competitiveness // NBER Working Paper Series. 2012. No. 18249. – 47 p. URL: <https://clck.ru/S4kz7> (дата обращения 20.11.2020).

остаётся низким: в рейтинге доклада *Doing Business* 2020 г. она занимала 55-е место (из 190), среди стран-членов ЕС опережая лишь Болгарию.

Стратегическое планирование и развитие конкурентных преимуществ

Стратегическая программа развития конкурентоспособности Евросоюза тесно связана с посткризисными задачами «промышленного ренессанса» и неоиндустриализации стран-членов. В целях усиления конкурентных преимуществ государств ЕС предполагается уделять внимание инновационной и инвестиционной деятельности предприятий, их доступу к финансированию; снижению ресурсоемкости, развитию инфраструктуры, а также повышению эффективности государственного управления⁶.

В 2015 г. Министерством экономики, торговли и туризма Румынии была разработана Национальная стратегия конкурентоспособности на 2015–2020 гг., в которой определены 5 приоритетов государственной политики⁷. Планировалось, во-первых, усовершенствовать законодательную базу, повысить предсказуемость и транспарентность управленческих решений, снизить налоговое бремя для компаний, бороться с бюрократическими проволочками. Во-вторых, – способствовать развитию горизонтальных и вертикальных связей между предприятиями с целью кооперирования в процессе создания добавленной стоимости (механизмы – от программ ГЧП до формирования кластеров и «полюсов роста»). В-третьих, было предложено создавать условия, поддерживающие конкурентоспособность бизнеса: повышать качество трудовых ресурсов и препятствовать «утечке умов», стимулировать ИР, деятельность МСП, развивать проекты транспортной, энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры. В-четвертых, разработчики стратегии указывали на необходимость стимулирования экспортного потенциала 10 перспективных отраслей специализации Румынии – автомобилестроения, фармацевтики, пищевой, текстильной и деревообрабатывающей промышленности, ИКТ, туризма, биоэкономики (в том числе сельского хозяйства), креативных индустрий, энергетического менеджмента. В-пятых, была подчеркнута необходимость решения демографических проблем и повышения качества образования. Запланированный объем финансирования рабочей программы стратегии конкурентоспособности – около 1,6 млрд евро; 85% расходов должно было быть покрыто за счет средств Евросоюза.

Влияние модели хозяйственного развития на конкурентоспособность

Одним из ключевых условий повышения национальной конкурентоспособности Румынии выступает улучшение качественных характеристик промышленной системы. В данной работе мы используем наиболее общепринятый подход к оценке конкурентоспособности страны, акцентируя внимание на вторичном секторе экономики несмотря на то, что он уступает сфере услуг в структуре ВВП. По объему ВВП по ППС в 2019 г. Румыния находилась на 8-м месте среди стран-членов ЕС, тогда как по объему производства в обрабатывающей промышленности – на 13-м месте (табл. 1).

⁶ Reindustrialising Europe. Member States' Competitiveness Report 2014. Luxembourg: European Commission, 2014. – 279 p.

⁷ Strategia națională pentru competitivitate 2015–2020 // Monitorul Oficial. 2015. Partea I. No. 756. URL: <https://clck.ru/S4ktH> (дата обращения 20.11.2020).

Таблица 1.
Динамика отдельных показателей экономического
развития Румынии (2015–2019 гг.)

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	Место страны в ЕС-27*
ВВП по ППС, млрд евро	386,3	430,1	471,5	481,7	558,4	8
ВВП по ППС на душу населения, тыс. евро	19,5	21,8	24,1	24,7	28,8	22
Валовое накопление основного капитала, млрд евро	95,7	99,0	106,1	101,3	132,0	14
Объем производства в обрабатывающей промышленности, млрд евро	31,4	34,3	37,4	38,3	37,9	13
Государственный долг, % ВВП	37,8	37,3	35,2	35,0	н.д.	21
Сальдо счета текущих операций, % ВВП	– 1,2	– 2,1	– 3,2	– 4,5	– 4,6	–
Объем экспорта товаров и услуг, млрд евро	65,8	70,1	77,7	85,1	90,1	17
Приток ПИИ, млрд евро	3,9	5,6	5,3	6,2	6,2	13

* По состоянию на 2019 г.

Источник: рассчитано по данным ВБ, ОЭСР, МВФ, Евростат.

Усилить конкурентные преимущества промышленности, обеспечить приток инвестиций и доступ к технологиям руководство страны пытается добиться, используя принципы открытой экономики. Привлечение иностранного капитала и как следствие – распространение влияния зарубежных ТНК – отличительная особенность большинства стран ЦВЕ и ЮВЕ, объединяемых по этому признаку рядом исследователей в категорию зависимых рыночных экономик⁸.

Румыния позже государств Вишеградской группы включилась в борьбу за гринфилд- и браунфилд-инвестиции (соответственно, в абсолютно новые и существующих объекты), но благодаря ряду конкурентных преимуществ (например, низким трудовым издержкам) стала быстро наращивать промышленный потенциал. Несмотря на сравнительно более емкий внутренний рынок, Румыния пытается использовать опыт Венгрии, Чехии, Словакии по встраиванию предприятий этих стран в ГЦСС с помощью зарубежных ТНК. На предприятия с иностранным капиталом приходится около двух третей внешнеторгового оборота страны (70–75% экспорта и 60–65% импорта). В отраслевой структуре накопленных ПИИ около 30–32% приходится на капиталовложения в обрабатывающую промышленность, 18–19% – в финансовый сектор, 11–12% – в торговлю, 9–10% – в строительство, 5–6% – в добывающую промышленность, 4–5% – в транспорт и связь. Доля компаний из Нидерландов в общем объеме привлеченных ПИИ составляет около 21–23%,

⁸ Такие экономики развиваются за счет ПИИ и отличаются высокой степенью открытости, активным участием в МРТ. Их институциональную среду определяют зарубежные ТНК, благодаря которым они встроены в ГЦСС, а основным механизмом координации становятся внутренние иерархические связи этих компаний. См.: Лобанов М.М., Глинкина С.П. Разновидности капиталистических отношений в зарубежных странах с формирующимися рынками: проблемы типологизации и методологии исследования // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. 2020. № 36(1). С. 7–26.

Австрии – 18–19%, Германии – 11%, Франции – 9%, Италии – 5%, Греции – 4%. Не будет преувеличением назвать Румынию самой успешной страной ЮВЕ по темпам структурной рационализации промышленности в XXI в.

Риски внешнеэкономической открытости проявились в период глобального кризиса 2008–2009 гг. Страны региона с относительно глубокой встроенностью в мировую экономику, в целом, характеризовались большей глубиной спада и меньшей стабильностью процесса посткризисного восстановления. Иностранные компании играют определяющую роль в формировании отраслевой и территориальной структуры обрабатывающей промышленности в странах ЦВЕ и ЮВЕ, причем их доля в структуре производства и занятости продолжает расти. Румыния входит в лидеры ЕС по влиянию иностранного капитала, уступая лишь Ирландии, Словакии, Венгрии и Чехии. Сторонники политики «экономического патриотизма» прогнозируют снижение конкурентоспособности и «вымывание» с рынка отечественных предприятий, а также усиление угроз национальной безопасности при сохранении тенденции интернационализации производства.

В период кризиса усилились тенденции релокализации производства, в том числе в форме бэкшоринга – возврата в страну происхождения материнской компанией ее активов из стран-реципиентов инвестиций. Отдельные отрасли румынской промышленности с высокой трудоемкостью производства продолжают и в посткризисный период испытывать на себе отрицательные последствия бэкшоринга. Так, в швейной и кожевенно-обувной отраслях участились случаи закрытия фабрик и перемещения производственных мощностей в страну происхождения капитала (главным образом, в Италию).

Иностранный капитал присутствует в ключевых отраслях услуг Румынии еще больше, чем в промышленности. Так, в оптовой и розничной торговле (четверть занятости в третичном секторе) доминируют германские, австрийские и французские фирмы, а в строительстве (одна шестая часть занятых) – австрийские. Услуги мобильной связи предоставляют исключительно филиалы зарубежных ТНК. Доля иностранного капитала в структуре банковских активов многие годы была одной из самых высоких в Европе, превысив 91% в 2016 г.⁹ В целом рынок банковских услуг является высококонкурентным, где ведущую роль играют финансовые учреждения из Австрии (25% активов), Франции, Нидерландов (по 13%), Италии и Греции.

Национальная конкурентоспособность тесно связана с возможностями отечественных предприятий конкурировать на равных с иностранными ТНК на местном рынке и вести эффективную деятельность за рубежом. Число средних и крупных румынских компаний, имеющих заграничные филиалы и дочерние фирмы, невелико; как правило, эксперты рассматривают в качестве румынских и компании с блокирующим пакетом акций в собственности государства или частных инвесторов-резидентов. В числе таких совместных предприятий выделяются нефтегазовый концерн *OMV Petrom*, оператор НПЗ *Rompetrol Rafinare* и дистрибьютор газа *Engie Romania* (30, 45 и 49% акций в госсобственности, соответственно), торговые сети *Kaufland* и *Lidl*, мобильный оператор *Orange România*. Крупнейшие компании с преимущественным или полностью румынским государственным и частным капиталом – ритейлер *Dedeman*, газовый концерн *Romgaz*, производитель электроэнергии *Hidroelectrica*, дистрибьютор электроэнергии *Electrica* и др.

⁹ На начало 2019 г. доля государственного и частного румынского капитала выросла до 25%.

По оценкам консалтингового агентства *Brand Finance*, самыми дорогими румынскими брендами в 2019 г. были *Dacia* (легковые автомобили; 1,3 млрд евро), *eMAG* (интернет-магазин) и *Dedeman* (магазины товаров для дома). Наиболее значимые бренды ассоциируются с компаниями не только традиционных отраслей экономики (нефтегазовая *Petrom* и нефтеперерабатывающая *Rompetrol*, банки *Banca Transilvania* и *BRD*, дистрибьютор электроэнергии *Electrica*), но и представляют ИТ (интернет-провайдер *Digi*, разработчик антивирусных программ *Bitdefender*)¹⁰.

Румынская специфика конкурентоспособности

Выделим основные преимущества и недостатки в развитии *аграрного сектора*. Внимание к первичному сектору экономики в данном случае обусловлено рядом причин. Доля сельского хозяйства в структуре занятости Румынии достигает 30% – один из самых высоких показателей в Европе (в ЕС в среднем – 5%)¹¹. Страна продолжает выделяться по объемам выращивания зерновых и технических культур, в том числе кукурузы (одна пятая валового сбора ЕС, 9-е место в мире) и подсолнечника (4-е место). По объему аграрной продукции Румыния опережает остальные страны ЦВЕ и ЮВЕ, кроме Польши, которая стала ее основным конкурентом по ряду товарных позиций с начала XXI в. Конкурентоспособность страны в растениеводстве, которое обеспечивает три четверти сельскохозяйственной продукции, обусловлена благоприятными агроклиматическими условиями и высоким естественным плодородием почв. В сельских районах проживает 46% населения, в значительной мере занятого в нетоварном натуральном хозяйстве.

Конкурентоспособность румынской сельскохозяйственной продукции на мировых рынках во многом определяется институциональными рамками развития отрасли, формирование которых началось в 1990-х гг. Период рыночных реформ стал серьезным испытанием для экстенсивного аграрного сектора страны вследствие дефицита инвестиций, потери рынков сбыта, снижения общего уровня протекционизма и либерализации цен. По примеру развитых стран Европы, Румыния начала создавать рынок сельскохозяйственных земель, приступила к приватизации госсобственности и реструктуризации крупных хозяйств.

Привлечение средств зарубежных инвесторов способствовало появлению эффективных ВИК (агрохолдингов, агропромышленных комплексов и др.) и расширяло возможности модернизации в сельском хозяйстве и пищевой промышленности за счет горизонтальных и вертикальных спилловер-эффектов. При этом все новые страны-члены ЕС в рамках имплементации норм единого рынка капитала получили возможность временно ограничить приток иностранных инвестиций на рынки сельскохозяйственных и лесохозяйственных земель (в случае Румынии переходный период действовал до конца 2013 г.).

В целях обеспечения конкуренции на сельскохозяйственных рынках Евросоюз ограничивает прямую помощь государства национальным предприятиям, особенно отслеживая подобные случаи в странах с низкими издержками производства, как в Румынии. В рамках ОСХП выделяются две «опоры» – прямые выплаты фермерам и финансирование проектов развития сельских районов.

¹⁰ Brand Finance Nation Brands 2019. URL: <https://clck.ru/S4jpv> (дата обращения 20.11.2020).

¹¹ В конце 1990-х гг. эта доля превышала 45%, что делало сельское хозяйство основной сферой хозяйственной деятельности населения.

В 2014–2020 гг. Румынии из ЕС ассигновано 18,5 млрд евро, причем высокая доля второй «опоры» в структуре распределения средств (около 40% против 25% в ЕС-28) показывает глубину бытовых проблем сельского населения. Румыния – крупный реципиент средств из Европейского сельскохозяйственного фонда для развития села, уступающий лишь Франции (соответственно 9,4 и 14,1% платежей в 2018 г.)¹².

Методику распределения финансовой помощи в рамках ОСХП многие эксперты считают несправедливой. К примеру, в новых странах-членах фермам с сельскохозяйственными наделами менее 1 га (в Румынии к ним относится около половины хозяйств) выплаты на единицу площади обрабатываемой земли не положены. При этом 0,5% крупнейших румынских хозяйств (с наделами свыше 1 тыс. га) получают 21% национальной и европейской финансовой помощи. Отрицательное влияние на конкурентоспособность сельского хозяйства страны оказывают высокие производственные риски, неразвитость механизмов финансирования и лизинга, низкие закупочные цены на продукцию, неформальные барьеры. К числу основных факторов, сдерживающих рост конкурентоспособности аграрного сектора Румынии, следует отнести «лоскутную» систему землепользования, связанную с доминированием мелкотоварных (и зачастую низкоэффективных) хозяйств. Характерно, что более трети всех аграрных предприятий ЕС зарегистрировано именно в Румынии.

По некоторым оценкам, малые индивидуальные хозяйства в конце 2010-х гг. производили более двух третей сельскохозяйственной продукции страны. В рамках ОСХП принимаются меры по повышению обеспеченности хозяйств землей, которая накануне вступления Румынии в ЕС была в 4 раза меньше среднеевропейской. Однако и в 2016 г. 92% румынских фермерских хозяйств владели земельными наделами размером менее 5 га¹³.

Конкурентоспособность сельского хозяйства Румынии позволяют оценить показатели производительности земли и труда. Несмотря на благоприятные природные условия, производительность земли в Румынии не превышает 900 евро / га (в ЕС в среднем – вдвое больше), а урожайность основных культур в 2–5 раз уступает среднеевропейским показателям. Ситуация с производительностью труда в сельском хозяйстве еще хуже: Румыния занимает последнее место в Евросоюзе, а разрыв между ней и странами-лидерами достигает тридцатикратных значений.

Проблемы структурной рационализации промышленного производства

Обновление отраслевых сочетаний, играющих ведущую роль в обеспечении конкурентоспособности национального экспорта, является нетривиальной задачей вследствие структурной инерционности производства. Масштабная трансформация отраслевой и территориальной структуры промышленности в 1990–2000-е гг. показала, что ее унаследованные от социалистической индустриализации элементы не соответствуют новым реалиям. Форсированная индустриализация эпохи Г. Георгиу-Дежа и (особенно) Н. Чаушеску была направлена на создание

¹² Financing of the CAP. Fact Sheets on the European Union – 2020. P. 4. URL: https://www.europarl.europa.eu/ftu/pdf/en/FTU_3.2.2.pdf (дата обращения 25.11.2020).

¹³ В странах региона в целом характер землепользования «унаследован» от социалистического этапа развития. К примеру, в Чехии и Словакии, где традиционно преобладали крупные госпредприятия, средняя площадь сельскохозяйственных земель в расчете на одно хозяйство превышает показатель ЕС в 10 и 5 раз соответственно. В Румынии, Болгарии и Венгрии более двух третей хозяйств относятся к мелкотоварным, тогда как в Чехии – всего 7%. См.: Лобанов М.М., Звезданович-Лобанова Е. Особенности аграрной политики в странах Центрально- и Юго-Восточной Европы в 1990–2010-х годах // Экономическая политика. 2017. Т. 12. № 3. С. 150–173.

диверсифицированной и максимально автономной системы с высоким уровнем концентрации производства (гигантомания), несмотря на ставившиеся руководством СЭВ задачи углубления специализации и расширения участия в социалистическом разделении труда.

Согласно представлениям о рациональности структуры экономики того времени, производство товаров массового потребления находилось в подчиненном положении по отношению к металлургии и «авангардной тройке» отраслей (энергетика, машиностроение, химическая промышленность). Но именно последние оказались неконкурентоспособны при переходе Румынии к рыночным отношениям.

В Румынии доля промышленности в структуре занятости в 1990 г. достигала 45–50% (1-е место среди бывших соцстран Европы), а национального дохода – около 35%. Подобные диспропорции свидетельствуют о ее трудоемкости и низкой производительности. Деиндустриализация в Румынии была более затяжной, чем, например, в странах Вишеградской группы, а после периода роста начался процесс «возвратной деиндустриализации» (доля промышленности в ВВП снизилась с 46,2% в 1989 г. до 25,2% в 2014 г. из-за коллапса ряда важных отраслей)¹⁴.

Процесс возвратной деиндустриализации наблюдается также в Польше и Венгрии, однако в Румынии он начался раньше (с 2012 г.) в связи с политической нестабильностью, оказавшей влияние на экономическую активность населения и повысившей уровень инвестиционных рисков. Впрочем, снижение роли промышленности в посткризисном развитии экономики сопровождалось динамичным ростом ее абсолютных объемов, уступавшим, однако, темпам расширения сферы услуг. В 2013–2018 гг. среднегодовые темпы прироста производства в обрабатывающей промышленности Румынии составляли 6,4% (для сравнения, в ЕС в целом – 2,7%), что было обусловлено в определенной мере и эффектом «низкой базы» после *И*-образного спада в 2009 (–6%) и 2012 гг. (–14%).

Высокий уровень диверсификации отраслевой структуры производства, позволяющий уменьшить его уязвимость к экзогенным рискам, относится к числу общепризнанных индикаторов конкурентоспособности экономики страны. Основной задачей, очевидно, является повышение доли технологически взаимосвязанных отраслей со средней и высокой добавленной стоимостью. С 2000-х гг. в Румынии на роль ключевой отрасли промышленности стало претендовать машиностроение, в составе которого выделялись автомобилестроение и электротехника¹⁵.

Специализация на выпуске машин и оборудования значительно усилилась: если в 1990 г. его доля в структуре обрабатывающей промышленности не превышала 20%, а к 2000 г. опустилась до 13%, то в 2018 г. достигла 37% и продолжает расти. В результате во второй половине 2010-х гг. Румыния вошла в число региональных лидеров по этому показателю (рис. 1).

¹⁴ Analysis of the industrial sectors in different Countries: Romania. 2018. P. 3. URL: <http://www.eumerci-portal.eu/documents/20182/38527/9+-+Romania.pdf> (дата обращения 20.11.2020).

¹⁵ Формирование критической массы машиностроительных предприятий способствует процессу *кластеризации*, который, по нашему мнению, находится на стадии появления «протокластеров». Положения кластерной политики в Румынии (как составной части промышленной политики) были впервые сформулированы в конце 2000-х гг. В стране официально зарегистрировано около 80 кластеров, больше половины которых входят в ассоциацию *Clustero*. Основная специализация – автомобилестроение, электроника и электротехника, энергетика, деревообработка, пищевая, текстильная и швейная промышленность. Формальное объединение предприятий по отраслевому и территориальному признакам не всегда соответствует принципам кластерной организации.

Рисунок 1.
Доля машиностроения в структуре обрабатывающей промышленности
стран ЦВЕ и ЮВЕ (1990–2018 гг., %)

Примечание: здесь и далее используются следующие аббревиатуры: AL – Албания, BG – Болгария, BH – Босния и Герцеговина, CZ – Чешская Республика, EU – Европейский союз, HR – Хорватия, HU – Венгрия, ME – Черногория, MK – Северная Македония, PL – Польша, RO – Румыния, SI – Словения, SK – Словакия, SR – Сербия.

Источник: рассчитано и составлено по данным ВБ.

Удельный вес машиностроения повышается и в структуре товарного экспорта: в 2007–2018 гг. он вырос с 34 до 48%, тогда как, например, доля легкой промышленности снизилась с 19 до 9%, а металлургии – с 16 до 9%. Несмотря на усиливающуюся экспортную специализацию на продукции машиностроения, степень диверсификации структуры вывоза остается удовлетворительной: на 4 отрасли (легкая, пищевая и пищевкусовая, химическая промышленность, черная и цветная металлургия) приходится по 9–10% его совокупного объема. После присоединения Румынии к ЕС в 2007 г. доля ЕС выросла как в экспорте, так и в импорте страны (77 и 75% соответственно). В 2018 г. ведущими импортерами румынских товаров являлись Германия (23%), Италия (11%), Франция (7%) и Венгрия (5%). Некоторые страны региона (Чехия, Словакия, Венгрия) зависят от европейских рынков в еще большей степени, что представляет определенные риски для стабильности экономического роста.

Вопрос целесообразности поддержки пропульсивных отраслей и «полюсов роста» является дискуссионным и выходит за рамки данного исследования. Учитывая особенности сложившегося технологического уклада Румынии, по нашему мнению, к пропульсивным отраслям можно отнести транспортное машиностроение (главным образом автомобилестроение, представленное

автосборочными заводами *Renault* и *Ford* и десятками производителей комплектующих), электротехнику и электронику, фармацевтику, пищевую и пищевкусовую отрасли, электроэнергетику, телекоммуникационные услуги. Условными «полюсами роста» следует считать городскую агломерацию Бухареста, крупнейшие города с развитым производственным и научно-образовательным потенциалом (Клуж-Напока, Брашов, Крайова, Тимишоара, Яссы, Плоешти и др.), а также исторические области Кришана и Банат близ западных границ страны, где концентрация предприятий связана с формированием «экспортных платформ».

Эффективность использования человеческого капитала и конкурентоспособность

Одним из основных критериев оценки конкурентоспособности является доступность, мобильность и качество трудовых ресурсов. По числу занятых в промышленности Румыния находится на 2-м месте в регионе после Польши (почти 1,7 млн человек в 2019 г.), однако динамику занятости в период кризиса нельзя назвать благоприятной: в 2008 г. она превышала 2 млн человек, а к 2013 г. сократилась на одну пятую. Для сравнения, в Чехии, Венгрии и Польше сокращение занятости в промышленности было менее заметным и продолжалось всего два года, а предкризисные показатели были превышены уже к середине 2010-х гг.

С одной стороны, разнонаправленные тенденции производства и занятости в промышленности свидетельствуют о повышении производительности труда, но с другой – могут быть косвенным признаком возникновения дефицита рабочей силы в ряде отраслей. Так, некоторые машиностроительные компании, разместившие предприятия в Румынии и других государствах региона, вынуждены нанимать рабочих из Восточной Азии, столкнувшись с нехваткой быстро обучаемых кадров. Устойчивое отрицательное сальдо внешней миграции Румынии, очевидно, не способствует решению проблемы дефицита рабочей силы.

Вместе с тем потенциал подготовки кадров для промышленности выше, чем у большинства стран ЦВЕ и ЮВЕ: высшие учебные заведения и колледжи по техническим специальностям стали важными элементами образовательной системы Румынии еще на социалистическом этапе развития. На рынках труда развитых стран востребованы румынские эксперты в сфере ИКТ и программирования. В международном рейтинге вузов *QS-2020* в области «Компьютерная наука и информационные системы» представлены четыре румынских университета из Бухареста и Клуж-Напоки, а в *Times Higher Education World University Ranking* – три университета.

Приток иностранного капитала в румынскую промышленность в 2000–2010-х гг. во многом был обусловлен основным конкурентным преимуществом местной рабочей силы – ее сравнительной дешевизной. Это обстоятельство способствовало размещению на территории Румынии не только трудоемких производств с низкой добавленной стоимостью, но и с высокой: например, предприятий по выпуску электрического оборудования для автомобилей. В 2017 г. средние затраты на персонал в обрабатывающей промышленности Румынии были в 4,3 раза меньше, чем в ЕС-28 (9,7 тыс. против 41,4 тыс. евро на человека), а почасовая оплата труда – в 3,8 раза (3,7 против 13,9 евро на человека). Разрыв сокращается, но весьма умеренными темпами (рис. 2).

Румыния заметно уступает по показателю почасовой оплаты труда и основным конкурентам за инвестиции производственных ТНК – Словакии и Чехии – в 2 раза, Венгрии и Польше – в 1,5–1,7 раза, Словении – в 3,5 раза. При этом по

относительным показателям затрат на персонал и зарплатам в промышленности страна уверенно опережает остальные государства ЮВЕ, за исключением Хорватии. Потеря конкурентного преимущества в связи с удорожанием рабочей силы Румынии по-прежнему не грозит, хотя в некоторых отраслях конвергенция показателей трудовых издержек более заметна, что может сказаться на интенсивности процесса бэкшоринга.

Рисунок 2.

Средние затраты на персонал и почасовая оплата труда в обрабатывающей промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ (2008 и 2017 гг.)

Примечание: градация левой шкалы – для данных по затратам на персонал (тыс. евро на человека), правой шкалы – почасовой оплате труда (евро на человека); данные по затратам на персонал показаны с помощью столбцов (первый столбец – 2008 г., второй – 2017 г.), данные по оплате труда – пунсонов (первый пунсон – 2008 г., второй – 2017 г.).

Источник: рассчитано и составлено по данным Евростата.

Если низкий уровень трудовых издержек выступает конкурентным преимуществом Румынии, то невысокая производительность труда – фактором, сдерживающим процесс размещения иностранными инвесторами мощностей на ее территории. Как и в других странах региона, производительность труда в компаниях с иностранным участием выше, чем у местного бизнеса. Это подтверждает описанный во многих работах процесс распада хозяйственной системы на два сектора с различными показателями эффективности («дуализм экономики»).

Несмотря на то, что в посткризисные годы производительность труда в обрабатывающей промышленности Румынии росла быстрее, чем в большинстве стран региона и Евросоюзе в целом, разрыв по-прежнему велик (15,4 тыс. против 65 тыс. евро на человека в ЕС-28 в 2017 г.). Производительность труда в 2008–2017 гг. росла опережающими темпами по сравнению с зарплатами во всех рассмотренных странах, кроме Румынии (рис. 3).

Подобная особенность Румынии может быть связана с дефицитом квалифицированной рабочей силы как следствием массовой эмиграции, а также с

политически мотивированным повышением зарплат в госсекторе, побуждающим к увеличению зарплатного фонда и частный бизнес.

Рисунок 3.
Производительность труда в обрабатывающей промышленности стран ЦВЕ и ЮВЕ в 2008 и 2017 гг. и соотношение ее динамики и динамики почасовой оплаты труда

Примечание: градация левой шкалы – для данных по производительности труда, показанных в виде столбцов (тыс. евро на человека), правой шкалы – для показателя отношения прироста почасовой оплаты труда к приросту производительности труда в 2008–2017 гг.

Источник: рассчитано и составлено по данным Евростата

Модернизационные аспекты национальной конкурентоспособности

Конкурентоспособность промышленных предприятий в значительной мере определяется их способностью генерировать и применять управленческие и технологические инновации. Технологическая и управленческая модернизация выступает одним из основных императивов развития промышленности ЕС, с чем связано особое внимание к этим процессам в странах ЦВЕ и ЮВЕ.

В посткризисный период произошел возврат ЕС к активной промышленной политике, ключевые положения которой отражены в специальных уведомлениях Еврокомиссии. В их числе – косвенное регулирование с помощью так называемых горизонтальных инструментов, подготовка квалифицированных трудовых ресурсов, повышение наукоемкости производства и развитие передовых технологий («ключевых поддерживающих технологий»), в том числе в области охраны окружающей среды.

Под влиянием общеевропейского тренда «неоиндустриализации» в Румынии в 2018 г. была разработана стратегия «Промышленная политика Румынии» (предыдущие две были приняты еще в начале 2000-х гг.). В

документе, опирающемся на Уведомления ЕК 2012 и 2017 гг.¹⁶; предложено акцентировать внимание на поддержке кластерных инициатив, стимулировании ИР, развитии МСП, «достройке» верхних звеньев ГЦСС, финансировании отраслей перспективной специализации.

Расходы государства и местного частного бизнеса на ИР в Румынии незначительны (соответственно 0,2 и 0,3% ВВП), а их спилловер-эффекты ограничены низкой абсорбционной способностью экономики. Ситуация осложняется крайне низким уровнем освоения бюджетных средств, выделяемых на поддержку научно-технологического развития, а также несоответствием объемов запланированного и фактического финансирования. Так, на реализацию Национального плана исследований, развития и инноваций на 2014–2020 гг. правительство Румынии обязалось выделить из бюджета 3 млрд евро, но до адресатов дошла лишь треть этой суммы.

Возрастающее влияние «экспортных платформ» на показатели роста отрицательно сказывается на научно-технологической составляющей конкурентоспособности: подобная экстерриториальная форма организации промышленного производства практически не нуждается в создании и использовании ИР¹⁷. Можно резюмировать, что имитационная модель инновационного развития Румынии не имеет альтернативы, но ее потенциал не раскрывается в той мере, как в отдельных странах ЦВЕ.

Впрочем, было бы ошибкой не замечать успехи Румынии на пути модернизации экономики. Важным показателем соответствия функциональной структуры промышленности стран региона современному технологическому укладу является удельный вес средне- и высокотехнологичных отраслей в структуре производства, занятости и экспорта. Сравнение экспорта за 1997, 2007 и 2017 гг. по уровню технологичности показывает, что Румыния с конца 1990-х гг. опережала 6 стран-соседей, вплотную приблизившись к лидерам (рис. 4). Венгрия, Словакия и Чехия занимают соответственно 1-е, 3-е и 4-е места по данному показателю среди стран ЕС (70–75%; на 2-м месте – ФРГ).

Внедрение в производство современных инноваций в странах ЦВЕ и ЮВЕ повсеместно сочетается с применением традиционных практик, сформировавшихся в основном в период НТР 1970–1980-х гг. В связи с этим в Румынии и ряде других стран региона может получить развитие феномен многоукладности экономики – сочетания функционально разрозненных отраслей и производств, относящихся к разным эпохам научно-технологического развития (например, Второй, Третьей и Четвертой промышленным революциям).

Проблему готовности Румынии к технологическим вызовам затронем в контексте анализа конкурентоспособности предприятий. Речь идет не только об адаптации технологий Четвертой промышленной революции как таковых (киберфизические системы и интернет вещей, аддитивное производство, блокчейн, передовые материалы, промышленные роботы и т.д.), но и, что более важно, способности встроиться в новые производственно-сбытовые цепочки, которые будут формироваться по совершенно иным принципам (например, исходя из задач так называемого распределенного производства).

¹⁶ A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery. Brussels: European Commission, 10.10.2012. – 33 p.; Investing in a smart, innovative and sustainable Industry. A renewed EU Industrial Policy Strategy. Brussels: European Commission, 13.9.2017. – 18 p.

¹⁷ Лобанов М.М. Промышленность стран ЦВЕ и ЮВЕ в 1990–2015 гг. // Мировая экономика и международные отношения. 2017. Т. 61. № 2. С. 74–84.

Рисунок 4.

Доля средне- и высокотехнологичного экспорта в совокупном товарном экспорте в странах ЦВЕ и ЮВЕ (1997, 2007 и 2017 гг., %).

Источник: рассчитано и составлено по данным ВБ.

Анализ индикаторов, характеризующих переход Румынии к новому технологическому укладу, свидетельствует о ее низкой готовности к Четвертой промышленной революции¹⁸.

Экономическое развитие в условиях пандемии

Поступательный рост в Румынии, как, и в других странах-членах ЕС, был прерван в 2020 г. пандемией *COVID-19*; реальные масштабы ее влияния на экономику еще предстоит изучить, однако уже можно дать предварительные оценки.

Румыния – одна из четырех стран-членов ЕС, где проявилась инерционность негативных эффектов пандемии. ВВП стал снижаться лишь со второго квартала 2020 г. (на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2019 г. и на 9,4% – с первым кварталом 2020 г.)¹⁹. В сравнении со вторым кварталом 2019 г. во втором квартале 2020 г. объемы промышленного производства сократились на 20,5%, оптовой и розничной торговли – на 12,4%, рекреационной деятельности – на 54,3%. На четверть снизился внешнеторговый оборот. При этом положительная динамика была отмечена, в частности, в сфере ИКТ (10,4%),

¹⁸ Naudé W., Surdej A., Cameron M. The Past and Future of Manufacturing in Central and Eastern Europe: Ready for Industry 4.0? Institute of Labour Economics. Bonn, 2019. – 41 p.

¹⁹ В ЕС экономический спад во втором квартале 2020 г. (по сравнению с 2019 г.) оценивается в 14,1%, при этом ВВП в Испании снизился на 22%, во Франции – на 19%, Португалии и Италии – 16–17%.

строительстве (8,3%), государственном управлении (2,1%)²⁰. В некоторых отраслях (например, в торговле) уже летом начался восстановительный рост. Тем не менее, согласно прогнозу Министерства финансов Румынии, национальный ВВП в 2020 г. сократится на 3,9% (эксперты ЕК и МВФ ожидают еще большего падения – на 5-6%).

По данным Национального статистического института оборот румынских предприятий в марте-апреле 2020 г. сократился на 35-40% по сравнению с весной 2019 г.; около одной десятой предприятий прекратили или приостановили деятельность.

Пакет антикризисных мер правительства, разработанный весной 2020 г., предполагал выделение средств в объеме 2% ВВП. Значительная их часть должна была пойти на увеличение расходов на здравоохранение, а также пособия и компенсационные выплаты уволенным в период пандемии. Кроме того, правительство предоставило юрлицам госгарантии по кредитам и ввело кредитные и налоговые каникулы (в отношении местных налогов) для физлиц, а Национальный банк снизил ключевую ставку и принял меры по повышению ликвидности банковской системы. Впрочем, относительные расходы на антикризисную программу в Румынии заметно уступают таковым в странах ЕС-15: дефицит госбюджета в 2020 г. может достигнуть, по разным оценкам, 5-7% ВВП.

Анализ состояния национальной конкурентоспособности Румынии позволяет сделать ряд обобщений.

В международных рейтингах конкурентоспособности и делового климата Румыния улучшает свои позиции, но по-прежнему находится в конце списка стран-членов ЕС. Программа повышения конкурентоспособности Румынии, опирающаяся на документы стратегического планирования ЕС, содержит амбициозные цели, для достижения которых необходим более высокий уровень социально-экономического развития, передового технологического уклада.

Перспективы конкурентоспособности тесно связаны с применением принципов открытой экономики, что обеспечивает приток инвестиций и технологий. Отдавая должное успешному применению адаптивно-имитационной модели для рационализации структуры экономики и укрепления мирохозяйственных связей, отметим возрастающие риски доминирования иностранных ТНК в промышленности и сфере услуг Румынии (ограничение экономического суверенитета, уязвимость к внешним шокам в периоды кризисов, дуализм экономики, бэкшоринг и т.д.). Число конкурентоспособных румынских брендов и компаний, сравнительно невелико.

Конкурентоспособность сельского хозяйства в целом следует признать невысокой, несмотря на наличие благоприятных агроклиматических условий. В числе причин – неэффективная система землепользования, укорененность практики мелкотоварного производства, технологическая отсталость, неразвитость финансовых инструментов поддержки и пр.

Диверсификация отраслевой и территориальной мезо- и микроструктуры производства и товарного экспорта способствует повышению национальной

²⁰ Institutul Național de Statistică. Produsul intern brut trimestrial. URL: <https://clck.ru/S4kX8> (дата обращения 20.11.2020).

конкурентоспособности. Одновременно на макроуровне усиливается специализация на продукции машиностроения, предприятия которого встроены в ГЦСС и образуют «экспортные платформы». Процесс промышленной кластеризации находится на начальной стадии. Вопрос целесообразности поддержки пропульсивных отраслей и «полюсов роста» остается дискуссионным.

Румыния обладает заметным потенциалом развития человеческого капитала, но ряд демографических тенденций отрицательно влияет на характеристики рынка труда, в том числе квалификацию и мобильность рабочей силы. Важным конкурентным преимуществом являются низкие трудовые издержки, а ограничивающим фактором – существенное отставание Румынии от стран-лидеров ЕС по показателю производительности труда.

Показатели технологической модернизации свидетельствуют о низкой готовности Румынии к адаптации организационных принципов Четвертой промышленной революции и ожидаемых проблемах ее встраивания в новые производственно-сбытовые цепочки. Развитие инновационного потенциала ограничивают недостаточное финансирование ИР и существующие барьеры для их заимствования, в том числе низкая абсорбционная способность экономики.

Глава 23. Страны Балтии

Страны Балтии (Латвия, Литва, Эстония) в 2019 г. прошли 15-летний рубеж членства в Евросоюзе¹. Актуален вопрос, насколько участие в составе этого интеграционного объединения способствует повышению конкурентоспособности их национальных экономик. Не менее важен вопрос о том, как присоединение стран Балтии повлияло на конкурентоспособность самого ЕС. Оба этих аспекта целесообразно рассмотреть через призму взаимных выгод и издержек Евросоюза и названных стран. В Евросоюзе и в целом среди западных стран преобладает подход к Латвии, Литве и Эстонии как к своего рода конгломерату, хотя у каждой из них имеется национальная специфика, влияющая на соотношение выгод и издержек от членства в ЕС.

Обстоятельства присоединения стран Балтии к Евросоюзу

Включение стран Балтии в состав Евросоюза не носило органический характер. Когда эти государства в 1992 г. подали заявки на присоединение к ЕС, структура и сложившаяся практика функционирования интеграционного объединения не предполагали их быструю и естественную абсорбцию. Евросоюз в то время сосредоточивал внимание на отношениях со странами Северной Африки и продвигал идею подписания с ними соглашений об ассоциации, что являлось одним из важных направлений развития внешних рынков ЕС. Распад СССР в 1991 г. и изменение глобальной парадигмы международных отношений, основывавшейся на биполярном мироустройстве, не сразу побудили ЕС к формированию планов расширения на Восток Европы. Понадобилось около 10 лет, чтобы Евросоюз проявил готовность принять в свои члены восточноевропейские и балтийские государства.

В 2000 г. на саммите ЕС в г. Ницце (Франция) было принято решение о развороте ЕС на Восток. Это решение носило концептуальный характер и отодвинуло на второй план взаимоотношения со странами Южного Средиземноморья – Северной Африки². Тогда же была одобрена Многолетняя финансовая программа ЕС на 2000–2006 гг., получившая название «Повестка дня 2000» (*Agenda 2000*). В ней предусматривалось субсидирование и регулирование масштабного расширения ЕС на Восток³. Отмеченное переформатирование было оправдано для ЕС с точки зрения экономической конкурентоспособности, прежде всего как приобретение новых рынков сбыта, что представляло несомненный интерес для флагмана ЕС – экспортоориентированной экономики Германии. По географическому расположению, состоянию экономик, качеству человеческого капитала, инвестиционной емкости для ЕС притягательны были главным образом государства Восточной Европы, прежде всего Вишеградской группы⁴.

Присоединение к ЕС открыло для восточноевропейского и прибалтийского населения возможности лучшего трудоустройства, чем у себя на родине. Произошел масштабный всплеск их массовой миграции в другие страны-члены ЕС. Примером

¹ Страны Балтии присоединились к Евросоюзу 01.05.2004 г.

² См. подробнее: Трофимова О.Е. Эволюция средиземноморской политики Евросоюза: путь от сотрудничества к интеграции. М.: ИМЭМО РАН, 2011. С. 16–27.

³ См. подробнее: Европейская интеграция. Под ред. О.В. Буториной (отв. ред.), Н.Ю. Кавешникова. 2-е изд., испр. и доп. М.: Аспект Пресс, 2018. С. 169–170.

⁴ См.: Четверикова А.С. Страны Вишеградской группы в ЕС: экономические результаты // Мировая экономика и международные отношения. 2020. Т. 64, № 2. С. 63.

может послужить Латвия. Исследователи из Университета Отто Фридриха в Бамберге (Германия), Латвийского университета (г. Рига), Тартуского университета (Эстония) выделяют по меньшей мере три крупные волны трудовых мигрантов из Латвии: в 1994, при подаче Латвией заявки на присоединение к ЕС (49,3 тыс. человек); в 2004, перед вступлением в ЕС (26,1 тыс. человек); и в 2010 г. – после глобального финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. (44,6 тыс. человек). Если в начале 1990-х гг. эмиграция была направлена в основном в страны СНГ, включая Россию, то с 2004 г. – в ЕС, в основном в Великобританию и Германию. В начале 1990-х гг. была отмечена даже депопуляция⁵. За 1990–2020 гг. население сократилось с 2,7 млн до 1,9 млн человек. Схожей по своим масштабам была миграция из Литвы. До выхода Литвы из СССР население составляло 3,7 млн человек, а в 2020 г. – 2,8 млн⁶.

Несколько иначе в миграции участвует Эстония. Используя паромное сообщение, эстонцы ежедневно выезжают на работу в соседние Финляндию и Швецию, где они заняты в сферах обслуживания и строительстве. Формально статистика их не учитывает в качестве мигрантов. Весной 2020 г. МИД Эстонии в обращении к властям Финляндии с просьбой об изъятии из-под карантина в связи с COVID-19 эстонских работников использовал термин «челночная миграция» (*shuttle migration*)⁷. Миграция в этих странах носила объективный характер. Их экономики проходили этап деиндустриализации, который сопровождался ростом безработицы. Разница показателей ВВП на душу населения в странах Старой Европы (ЕС-15) и присоединившихся к ЕС в 2004 г. странах ЕС-10, согласно приводимым исследователями ИМЭМО РАН данным, составляла более 30%. Ни концептуально, ни практически ЕС не был готов к массовой внутренней миграции⁸.

По мнению некоторых зарубежных исследователей, в частности, экономиста из Кембриджа Х.-Дж. Чанга, прилив прибалтийских и восточноевропейских мигрантов негативно отразился на рынке труда в ЕС в том смысле, что девальвировал квалификацию и зарплаты в национальных экономиках. Главная причина усматривается в том, что решение о расширении Евросоюза носило больше политический, чем экономический характер⁹.

Есть мнение, что конкурентные позиции стран Балтии относительно более прочные по сравнению с другими «новыми» членами ЕС¹⁰. Вместе с тем цифры рейтинга глобальной конкурентоспособности показывают: в 2019 г. в сравнении с 2006 г. только Литва улучшила свое положение, поднявшись лишь на одну позицию,

⁵ Гелер Д., Кришьяне З., Берзиньш М. Международная миграция в переходные и кризисные периоды на примере Латвии // Балтийский регион. 2014. № 2(20). С. 101–102.

⁶ Population of Estonia, Latvia and Lithuania from 1950 to 2020. 18.08.2020. URL: <https://www.statista.com/statistics/1016444/total-population-baltic-states-1950-2020/> (дата обращения 16.11.2020).

⁷ Urmas Reinsalu discussed cooperating on opening borders with the Finnish foreign minister. 29.04.2020. URL: <https://vm.ee/en/news/urmas-reinsalu-discussed-cooperating-opening-borders-finnish-foreign-minister> (дата обращения 16.11.2020).

⁸ Миграционные процессы в Евросоюзе: современные проблемы и вызовы. Под ред. О.Е. Трофимовой. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 13–14.

⁹ Чанг Х.-Дж. Как устроена экономика. Пер. с англ. 5-е изд., доп. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2018. С. 19.

¹⁰ Misztal P. International competitiveness of the Baltic States in the transformation period: Lithuania, Latvia and Estonia // Business & Economics. 2009. Vol. 8. No. 3(18). P. 34.

с 40-го на 39-е место. Две другие страны в рейтинге опустились: Латвия – на пять позиций, с 36-го на 41-е место, Эстония – на 6 позиций, с 25-го на 31-е (табл. 1)¹¹.

Таблица 1.
Положение стран Балтии в Индексе глобальной конкурентоспособности

Страна	Место в 2006 г.	Место в 2019 г.	Изменение позиции	Тренд 2006– 2019 гг.
Латвия	36	41	-5	↓
Литва	40	39	1	↑
Эстония	25	31	-6	↓

Источник: The Global Competitiveness Report, 2007–2008, 2019.

Взвешивая влияние стран Балтии на конкурентоспособность Евросоюза и соответственно влияние ЕС на конкурентоспособность стран Балтии, используем ряд других показателей: прежде всего численность населения и размер ВВП в общем ВВП ЕС, объемы экспорта, импорта и в целом внешней торговли.

Численность населения важна с двух точек зрения. Во-первых, она может служить проекцией численности трудовых ресурсов, то есть способности стран принять возможные инвестиции в реальный сектор. Во-вторых, численность населения демонстрирует емкость внутреннего рынка, что показывает потенциальным инвесторам и импортерам горизонты их предпринимательской активности. Если рассматривать страны Балтии в совокупности, численность их населения составляет порядка 1% населения всего интеграционного объединения. Цифры ВВП в целом по трем странам и отдельно по каждой показывают их значение в экономической деятельности Евросоюза: их вклад не превышает 1%. Важно при этом помнить, что имеет также значение качество человеческого капитала. По ИЧР страны Балтии входят в группу мировых лидеров с очень высокими показателями этого индекса (0,800–1,000) (табл. 2). За время членства в ЕС их позиции по данному индексу укрепились.

Показатели торговли стран Балтии отражают степень их вовлеченности в оборот товаров и услуг внутри Евросоюза и за его рамками. Так, вклад этих стран в торговлю ЕС с государствами, не являющимися членами интеграционного объединения, составляет 0,93%. Особых перспектив наращивания торговли трех стран на этом направлении не имеется, так как их производственный потенциал и потенциал трудовых ресурсов объективно ограничен.

Торговля стран Балтии внутри ЕС осуществляется, главным образом, с их соседями. Так, основными партнерами Латвии по экспорту, по данным на август 2020 г., среди стран ЕС были две другие страны региона – Литва (17,5% от общего объема экспорта), Эстония (12%), затем Германия (8,8%) и Швеция (5,2%). Основными партнерами по импорту – Литва (20,3% от общего объема импорта), Польша (10,2%), Германия (9,8%) и Эстония (8,9%)¹².

¹¹ The Global Competitiveness Report 2019. Geneva: WEF, 2019; The Global Competitiveness Report 2007–2008. Geneva: WEF, 2008. Р. XIII; URL: http://www.allianceau.com/pics/advant/2007_WorldEconomicForum.pdf (дата обращения 28.11.2020).

¹² Latvia's foreign trade turnover down 4.3% in August // Baltic News Network. 12.10.2020. URL: [https://bnn-news.com/latvias-foreign-trade-turnover-down-4-3-in-august-217727#:~:text=In%](https://bnn-news.com/latvias-foreign-trade-turnover-down-4-3-in-august-217727#:~:text=In%20)

Таблица 2.
Индекс человеческого развития стран Балтии (2006 и 2019 гг.)

Страна	Место и значение ИЧР	
	2006	2019
Латвия	45 (0,845)	39 (0,854)
Литва	41(0,857)	34 (0,869)
Эстония	40 (0,858)	30 (0,882)

Источник: составлено по данным Human Development Report 2006, 2019.

Дотационная зависимость

При рассмотрении темы конкурентоспособности нельзя обойти вопрос дотационного характера балтийских экономик. Исторически они всегда развивались при опоре на прямое и косвенное внешнее дотирование. Это наблюдалось и в период их пребывания в составе Российской империи (1721–1918 гг.), и во время самостоятельности (1918–1940 гг.)¹³, и в их бытность республиками в составе СССР¹⁴. После обретения независимости в 1991 г.¹⁵ и особенно – взятия курса на интеграцию – эта тенденция сохранилась. В Общем бюджете на 2004–2007 гг. были заблаговременно предусмотрены расходы на их адаптацию¹⁶.

Латвия, Литва и Эстония с момента присоединения к Евросоюзу относятся к нетто-получателям дотаций и субсидий¹⁷. Финансирование деятельности Евросоюза осуществляется на основе МФП. Доходная часть Общего бюджета ЕС формируется в основном за счет взносов стран-участниц – отчислений от ВНД. Аккумулированные средства распределяются между странами-участницами согласно бюджетным целям¹⁸.

В принятой в июле 2020 г. МФП на 2021–2027 гг. для Эстонии предусмотрены субсидии в размере 6,8 млрд евро. Из них 3 млрд поступят из Фонда сплочения в целях ускорения развития эстонской экономики и более полного ее встраивания в экономику ЕС. На дотирование сельского хозяйства выделяется 1,35 млрд евро, что на 35% больше дотаций из ЕС эстонскому сельскому хозяйству в 2014–2020 гг. Дополнительно Эстонии выделяется 1,5 млрд евро на восстановление экономики после пандемии COVID-19. В целом Эстония получит от ЕС субсидий на 2,2 млрд евро больше, чем в 2014–2020 гг., то есть субсидии возрастут на 31,9%. По оценке

20August%202020%20the%20foreign,of%20goods%20%E2%80%93%20by%204.8%20%25. (дата обращения 06.11.2020).

¹³ Через страны Балтии вывозились из советской России материальные ценности; через них же осуществлялись негласные экспортно-импортные операции СССР, за что эти страны получали солидную маржу.

¹⁴ Эстония среди 15 советских республик была наиболее частым получателем дотаций союзного центра.

¹⁵ По просьбе руководителей стран Балтии и с учетом деятельности в них смешанных компаний российские энергоносители в 1991–2004 гг. поставлялись им по льготным ценам вплоть до присоединения этих стран к ЕС.

¹⁶ Европейская интеграция. Указ. соч. С. 169–170.

¹⁷ Трансферты из вышестоящего бюджета в нижестоящий осуществляются в двух видах. Субсидии – трансферты, направленные на конкретные цели и носящие характер софинансирования. Дотации – трансферты на покрытие дефицита текущих расходов. И те, и другие носят безвозмездный характер.

¹⁸ См. подробнее: Сидорова Е.А. Особенности бюджетной политики в Европейском союзе. М.: ИМЭМО РАН, 2012. С. 19–30; Европейская интеграция. Указ. соч. С. 167–175.

самой Эстонии, на каждый ее евро, внесенный в Общий бюджет ЕС, она получит 2,8 евро субсидий, а с учетом субсидий из Фонда восстановления – 3,5 евро на каждый свой евро¹⁹.

Для Латвии в 2021–2027 гг. предполагаются субсидии в размере 10,5 млрд евро, что означает рост на 39% по сравнению с объемами субсидирования 2014–2020 гг. Нетто-субсидии, по латвийской оценке, составляют 3,6 евро на каждый евро, внесенный Латвией в Общий бюджет ЕС²⁰.

Литва в 2021–2027 гг. получит 14,5 млрд евро субсидий из Общего бюджета ЕС, что на 11,7% больше по сравнению с 2014–2020 гг. Из них 6,2 млрд евро поступят из Фонда сплочения на догоняющее развитие, 5 млрд евро – на сельское хозяйство. Нетто-субсидии оценены в 4 евро на каждый внесенный евро в Общий бюджет ЕС²¹.

Расширение субсидирования стран Балтии в МФП на 2021–2027 гг. позволяет говорить о некоторых парадоксах. Так, после более чем 15-летнего пребывания в ЕС основным назначением субсидий странам Балтии остается финансирование их догоняющего развития. Увеличивается дотирование сельского хозяйства, которое до их присоединения к ЕС характеризовалось как профильное и рентабельное. В целом отмечается наращивание субсидирования больше, чем на одну треть – Латвии и Эстонии, на одну десятую – Литвы (табл. 3).

Таблица 3.
Динамика субсидий странам Балтии из фондов Евросоюза (2021–2027 гг.)

Показатель Страна	Объем субсидий (млрд евро)	Динамика по сравнению с МФП на 2014– 2020 гг. (%)	Численность населения в (млн чел.)	Субсидии на душу населения (тыс. евро)
Латвия	10,5	+39,0	1,9	5 526
Литва	14,5	+11,7	2,8	5 178
Эстония	6,8	+ 31,9	1,3	5 230

Источник: составлено по данным официальных сайтов правительств стран Балтии.

При расчете субсидий на душу населения на 2021–2027 гг., на одного жителя Эстонии приходится 747 евро в год или 62 в месяц; на жителя Латвии – соответственно 789 и 65 евро; на жителя Литвы – 739 и 61 евро. В случае стран Балтии субсидии ЕС распадаются на три неравные части. Наибольшие средства идут на преодоление экономического отставания. Другие две важные статьи расходов – развитие сельского хозяйства и реализация инфраструктурных проектов,

¹⁹ Prime Minister Ratas: Estonia did unexpectedly well at the EU budget negotiations. 21.07.2020. URL: <https://www.valitsus.ee/en/news/prime-minister-ratas-estonia-did-unexpectedly-well-eu-budget-negotiations> (дата обращения 25.07.2020).

²⁰ Kariņš: More than 10 billion euros will be available to the Latvian economy over the next seven years with an increase in direct payments. 21.07.2020. URL: <https://mk.gov.lv/en/aktualitates/karins-more-10-billion-euros-will-be-available-latvian-economy-over-next-seven-years> (дата обращения 26.07.2020).

²¹ Derybų dėl ES daugiamečio biudžeto rezultatai – unikalūs šansas Lietuvai. 21.07.2020. URL: <https://www.lrp.lt/lt/derybu-del-es-daugiamecio-biudzeto-rezultatai-unikalus-sansas-lietuvai/34415> (дата обращения 23.07.2020).

включая полное закрытие Игналинской АЭС в Литве и сооружение железнодорожного маршрута *Rail Baltica*. Последний проект находится в повестке дня с 2005 г.

Отсутствует полная ясность относительно того, почему странам Балтии не удается преодолеть дотационную зависимость и отставание от общих стандартов ЕС²². Так, польский экономист П. Мишталь связывает статус этих стран – чистых должников по отношению к иностранным инвесторам – с открытой рыночной экономикой, с фазой быстрого экономического развития. Наиболее убедительная версия состоит в том, что после присоединения к Евросоюзу им пришлось радикально менять структуру экономик, выстроенных под действовавшее в СССР внутрисоюзное разделение труда. В настоящее время субсидирование может быть связано с тем, что в странах Балтии выращиваются генно-модифицированные сельскохозяйственные культуры, в частности, соя, используемая для производства топлива в ЕС.

На экономическом переустройстве трех стран сказались и процессы в глобальной экономике. Несмотря на внушительные дотации, страны Балтии плохо адаптируются к внешним шокам. Так, после кризиса 2008–2009 гг. безработица в них резко выросла и почти вдвое превысила средний уровень по ЕС. Понадобилось около пяти лет, чтобы оправиться от последствий кризиса, снизить безработицу, отойти от ее двухзначных значений. В результате новой экономической рецессии, связанной с пандемией коронавируса, ситуация с большой вероятностью повторится: по темпам прироста безработицы балтийские экономики опережают большинство других стран ЕС.

Так, пандемия коронавируса ухудшила в 2019–2020 гг. динамику торговли, причем больше повлияла на импорт, чем на экспорт стран Балтии (табл. 4).

Таблица 4.
Динамика экспорта и импорта стран Балтии внутри и вне ЕС
(январь-сентябрь 2019 г. и январь-сентябрь 2020 г., %)

Страна	Экспорт			Импорт		
	Всего	Внутри ЕС	Вне ЕС	Всего	Внутри ЕС	Вне ЕС
Латвия	-2	-2	-3	-9	-6	-16
Литва	-6	-4	-8	-12	-8	-21
Эстония	-5	-8	-1	-9	-10	-7

Источник: составлено по Euro indicators. Eurostat. 2020. November 13.

П. Мишталь подчеркивает необходимость развивать экономику, основанную на знаниях, МСП, чтобы адаптироваться к неблагоприятным изменениям внешних условий. Для этого экономика должна быть гибкой²³.

Парадоксы конкурентоспособности стран Балтии

В контексте поддержания и повышения конкурентоспособности трех стран наблюдается ряд парадоксов.

²² Страны ЕС классифицированы в три группы относительно среднего уровня ВВП по ЕС: ниже 75%, 75–90%, выше 90%. Страны Балтии относятся к первой группе.

²³ Misztal P. Op. cit. P. 31, 34.

Первый из них – несоизмеримость политических амбиций и экономического веса. С точки зрения экономической целесообразности балтийские государства должны были бы следовать в русле политики ведущих ЕС, таких стран как Германия, Франция, Италия, Австрия, Нидерланды, которые являются основными донорами Общего бюджета ЕС, откуда странам Балтии поступают объемные субсидии. Однако Латвия, Литва и Эстония вкупе с Польшей последовательно выступают против выгодного для европейской экономики в целом проекта трансъевропейского газопровода «Северный поток–2», сочетая это с требованием сохранить свое дотирование в рамках МФП 2021–2027 гг. на уровне предыдущей МФП. С одной стороны, своими действиями против «Северного потока–2» они опосредованно противодействуют сохранению и повышению конкурентоспособности Германии, формирующей более одной пятой общего ВВП Евросоюза, с другой стороны – настаивают на высоком дотировании со стороны ЕС.

Второй парадокс видится и в том, что страны Балтии выступают лоббистами принятия в члены ЕС западнобалканских стран, что изменило бы соотношение между донорами и получателями дотаций в пользу последних. Очевидно, что увеличение числа нетто-получателей дотаций будет тормозить темпы развития Евросоюза и тем самым снижать конкурентоспособность ЕС в глобальном контексте. Другое следствие – сокращение дотаций странам Балтии, поскольку общий объем имеющихся средств ЕС будет распределяться на большее, чем ранее, число стран.

Третий парадокс – усиление требований правительств стран Балтии к лояльности национальных и иностранных инвесторов, ведущее, так или иначе, к сокращению их числа. В первую очередь это касается потенциальных инвесторов из России и Беларуси. Пересматриваются действующие связи в инфраструктурных областях. Так, решено выделить странам Балтии и Польше крупнейший грант в 720 млн евро²⁴ в рамках проекта энергетической инфраструктуры (CEF-E), направленного на интеграцию в ЕС и одновременно отделение от БРЭЛЛ – соглашения 2001 г. о синхронной работе их энергосистем и систем РФ и Беларуси. Это приведет к повышению стоимости электроэнергии в трех странах из-за большего использования более дорогой шведской и финляндской генерации. Страны Балтии перешли к выполнению норматива НАТО о выделении на оборону 2% ВВП. Согласно сложившейся практике, страны Североатлантического альянса берут на себя расходы по снабжению горюче-смазочными материалами размещенных на их территории военных контингентов других стран-участниц. С учетом небольших масштабов экономик балтийских государств сужается пространство инвестирования и повышаются опасения инвесторов относительно осуществленных ими капиталовложений. Эти обстоятельства понижают инвестиционную привлекательность и, как следствие, конкурентоспособность стран Балтии.

Балтийский «конгломерат»

В Евросоюзе и США, как отмечалось выше, предпочитают воспринимать страны Балтии как единое целое. Так, по предложению американской стороны президенты Латвии, Литвы и Эстонии совершили в 2018 г. совместный визит в США и в таком составе с ними провел переговоры президент Д. Трамп. Этой же моделью воспользовался президент Франции Э. Макрон. Политические руководители трех стран также отдают предпочтение совместным, а не национальным заявлениям по

²⁴ Baltic States and Poland sign €720 million grant agreement for the Baltic Synchronisation project. URL: https://ec.europa.eu/info/news/baltic-states-and-poland-sign-eu720-million-grant-agreement-baltic-synchronisation-project-2020-dec-14_en (дата обращения 06.11. 2020).

текущим и актуальным международным вопросам. Затруднительно однозначно ответить на вопрос, сложилась ли такая практика по инициативе самих балтийских государств или была привнесена извне. Однако, как отмечают исследователи, «...даже если три балтийские страны можно рассматривать как единое экономическое пространство, это не означает, что существуют «универсальные для всех» решения их проблем»²⁵. Они конкурируют между собой за привлечение иностранных инвестиций и в сфере торговли. Необходимо учитывать особенности каждой из этих страны и их хозяйственные взаимосвязи.

Экономические различия были подтверждены кризисом 2008–2009 гг. По итогам 2009 г. ВВП Латвии упал на 18%. Для сравнения, в том же году ВВП наиболее развитой из трех стран – Эстонии – снизился на 14,3%, одной из наиболее бедных стран ЕС – Литвы – на 14,8%²⁶. Латвия также оказалась в списке беднейших стран Европы²⁷. Различия, ранее носившие латентный характер, стали явными.

Первые признаки возрастающих диспропорций внутри региона, однако, проявились еще в 2006 г., то есть сразу после присоединения трех стран к Евросоюзу и НАТО. Некоторые политики, в частности, спикер сейма Литвы того периода К. Паулаускас, откровенно скептически отзываются о «балтийском единстве», называя его «мифом»²⁸. «Становится все более очевидным, что единство стран Балтии за последние 25 лет было скорее риторическим заявлением..., поскольку на практике мы видим конкуренцию, расхождение интересов и, я бы сказал, недоверие», – считает Л. Кояла, руководитель Центра исследований Восточной Европы (Вильнюс). Прежде всего он имел в виду вопросы энергетики²⁹, которые во многом определяют конкурентоспособность национальных экономик.

Так, Латвия и Эстония заявили о намерении обеспечивать свое газоснабжение тандемом без Литвы, а ЕС предоставил на модернизацию трубопроводов между Латвией и Эстонией 18,7 млн евро³⁰, хотя все три страны унаследовали от СССР газовую инфраструктуру. При этом Литва была первой страной, принявшей Третий энергетический пакет ЕС³¹, призванный устранить монопольный контроль энергетических и газовых компаний над распределительными сетями. Латвия, в отличие от Литвы, медленнее внедряет эти требования, опасаясь ответных мер со

²⁵ Poissonnier A. The Baltics: Three Countries, One Economy? Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2017. P. 2, 3.

²⁶ Kajaks J. Study on the economic and social situation in the Baltic States. Latvia. Brussels: EESC, 2013. P. 3. Purju A. Economic and social development in the Baltic States: Estonia. Brussels: EESC, 2013. P. 3; Gruževskis B., Blažienė I. Economy and society in the Baltic States: Lithuania. Brussels: EESC, 2013. P. 3.

²⁷ Lokenbaha A. Latvia is the third poorest country in the European Union // SOCI. 02.07.2019. URL: <http://www.socisdg.com/en/blog/latvia-is-the-third-poorest-country-in-the-european-union/> (дата обращения 06.11. 2020).

²⁸ Paulauskas. K. The Baltics: from nation states to member states // Occasional Papers. 2006. No. 62. P. 21.

²⁹ Цит. по: Baltic States' failure to cooperate blocking Lithuanian energy security // The Lithuania Tribune. 22.12.2015. URL: <https://lithuaniatribune.com/baltic-states-failure-to-cooperate-blocking-lithuanian-energy-security/> (дата обращения 06.11. 2020).

³⁰ Hoellerbauer S. Baltic Energy Sources: Diversifying Away from Russia // Baltic Bulletin. 14.06.2017. URL: <https://www.fpri.org/article/2017/06/baltic-energy-sources-diversifying-away-russia/> (дата обращения 06.11. 2020).

³¹ О реструктуризации сбытовых активов Газпрома как одного из ключевых поставщиков энергоносителей в ЕС, в том числе в страны Балтии, см. подробнее: Невская А.А. Новая конфигурация энергетического рынка Евросоюза: последствия для российских участников / Мировая энергетика: конкуренция и сотрудничество. Под ред. С.В. Жукова. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 8–9.

стороны России, а Эстония обеспокоена тем, что региональный терминал СПГ в Литве не сможет гарантировать надежность поставок³². Эстония и Латвия нацелены на сотрудничество, в частности, в совместном проекте по возобновляемой энергии, предполагающем строительство в Рижском заливе парка ветряных турбин³³. Правда, во все начинания, в том числе по поддержанию и повышению конкурентоспособности экономики, в 2020 г. внесла коррективы пандемия коронавируса.

Взаимное дистанцирование стран Балтии становится, на наш взгляд, тенденцией. Так, между Латвией и Литвой нарастает конкуренция в сфере транзита грузов между Китаем и Европой. В этот процесс вовлечены все ключевые порты – Таллин (Эстония); Рига, Лиепая, Вентспилс (Латвия); Клайпеда и Бутинга (Литва). Согласно данным, приводимым отечественными экономистами, доля российских грузов в Эстонии и Латвии – около 90%, в Литве – около 15%³⁴.

Одним из факторов повышения конкурентоспособности стран Балтии может быть, на наш взгляд, их стремление более индивидуализироваться, попробовать отойти от стереотипа, согласно которому большинство склонно воспринимать эти государства как конгломерат. Так, Эстония последовательно проводит политику масштабной цифровизации, в том числе в сферах коммунальных услуг и здравоохранения. Акцентируется внимание также на возможности предоставления «электронного гражданства», беспрепятственного открытия бизнеса в Эстонии. Всплеск эстонской цифровизации пришелся на то время, когда еврокомиссаром по цифровым рынкам был представитель Эстонии. Латвия в свою очередь претендует на лидерство среди трех стран в вопросах экологической политики. Литовский экономист В. Пилинкяле связывает потенциальную возможность повышения международной конкурентоспособности стран Балтии с проведением реформ в государственном секторе, улучшением делового и инвестиционного климата, увеличением гибкости рынка труда³⁵.

Подытоживая, отметим, что участие стран Балтии в европейской интеграции стало важным фактором, влияющим на их конкурентоспособность. Для других стран Евросоюза выгоды от их вступления в ЕС не столь очевидны. Исключением являются страны Северной Европы, которым удалось извлечь определенную прибыль, реализуя проекты в данном регионе, в основном – в финансах и энергетике. Парадоксы тактики и стратегии стран Балтии в Евросоюзе перекликаются в какой-то мере с похожими парадоксами в поведении других стран ЦВЕ. Полностью они совпадают в одном – в гипертрофированном примате политических мотивов над экономической целесообразностью.

³² Umbach F. Baltic energy security – no longer a regional energy island. 07.08.2015. URL: <https://www.gisreportsonline.com/baltic-energy-security-no-longer-a-regional-energy-island,energy,229.html> (дата обращения 05.11.2020).

³³ Progress made in Estonian-Latvian joint project for renewable energy // Baltic News Network. 27.12.2019. URL: <https://bnn-news.com/progress-made-in-estonian-latvian-joint-project-for-renewable-energy-208778> (дата обращения 06.11.2020).

³⁴ Межевич Н.М., Шамахов В.А. Беларусь и государства Балтии в системе транспортной политики России и Китая. СПб.: ИПЦ СЗИУ РАНХиГС, 2019. С. 27–28.

³⁵ Pilinkiene V. Evaluation of International Competitiveness Using the Revealed Comparative Advantage Indices: The Case of the Baltic States // Mediterranean Journal of Social Sciences. 2014. Vol 5. No. 13. P. 358.

Заключение. Евросоюз в посткоронавирусном мире

Глобальная рецессия, вызванная пандемией коронавируса, стала для стран ЕС серьезным испытанием на прочность и потребовала как от правительств стран-членов, так и от общеевропейских органов власти масштабных мер поддержки экономики. В период экстраординарного кризиса важнейшим фактором успеха становится способность государства в кратчайшие сроки мобилизовать финансовые, технологические и людские ресурсы. Пандемия способствовала возрастанию роли государства в хозяйственной жизни: страны ЕС уже предоставили или объявили о предоставлении в будущем почти 5 трлн евро бизнесу и гражданам – более трети годового ВВП Евросоюза. Благодаря этим расходам Европе удалось избежать всплеска безработицы, массовых банкротств и еще большего обвала экономики.

В условиях пандемии перед правительствами стран ЕС и наднациональными органами власти встают новые цели. В краткосрочном плане экономическая политика будет сфокусирована на свертывании эпидемиологических ограничений и перераспределении средств в пользу накопления человеческого капитала (прежде всего – через улучшение качества здравоохранения и образования). В долгосрочной перспективе приоритетами станут цифровизация экономики и реализация анонсированной еще в 2019 г. «Европейской зеленой сделки». В числе важнейших задач – повышение производительности труда, стимулирование конкуренции, улучшение инвестиционного климата, минимизация отраслевых, региональных и межстрановых дисбалансов, а также переход к более активной социальной политике, направленной на преодоление неравенства в распределении доходов, совершенствование рынка труда, модернизацию системы социального, в том числе пенсионного обеспечения.

На резкое ухудшение экономической ситуации директивные органы ответили активными денежно-кредитными и бюджетными мерами.

Деятельность ЕЦБ все чаще выходит за границы предоставленного ему мандата на поддержание ценовой устойчивости. Денежно-кредитное регулирование постепенно переориентируется на сохранение достаточной деловой активности в зоне евро. Еще в марте 2016 г. ЕЦБ обнулil процентную ставку по кредитам и с тех пор держит ее без изменений. По сути, сейчас ставки в евро отрицательные, если брать их текущее значение за вычетом инфляции. В этих условиях регулятор прибегает к нетрадиционным методам регулирования. В течение почти четырех лет с 2014 г. он стимулировал экономику, осуществляя программу количественных смягчений, на которую в рамках покупки государственных облигаций европейских стран и других активов было израсходовано в общей сложности 2,6 трлн евро. В декабре 2018 г. ЕЦБ объявил о завершении этой программы, однако в марте и июле 2020 г. в условиях обвального спада в экономике валютного блока он вновь расширил покупку активов на сумму, эквивалентную 12,3% ВВП еврозоны в ценах предыдущего года. Основную ее часть составляет новая временная Программа чрезвычайных закупок, призванная защитить экономику еврозоны от связанных с пандемией коронавируса опасностей.

Поскольку монетарные стимулы развития экономики себя практически исчерпали, все более значимую роль в ее оживлении играет налогово-бюджетная политика. Она направлена на увеличение государственных инвестиций и модернизацию экономической инфраструктуры, а также на снижение ставок налогообложения корпораций и физических лиц, повышение пособий по

безработице. Налогово-бюджетные правила в ЕС, в частности, ограничения, согласно которым дефицит бюджета не может превышать 3% ВВП, были временно приостановлены, чтобы дать странам больше пространства для экспансионистской фискальной политики.

Как показывает мировой опыт, тормозящее воздействие на экономику оказывают постоянно возникающие в ней диспропорции. Поэтому по мере минимизации последствий кризиса в странах ЕС будет возрастать значение такого инструмента стимулирования, как структурная политика. Следует иметь в виду, что из финансового кризиса 2008–2009 гг. система экономического управления ЕС вышла с перекосом в сторону достижения устойчивости состояния государственных финансов, оздоровление которых остается важным направлением экономической политики. Однако на передний план постепенно выходит задача устранения этого перекоса для обеспечения устойчивого и долгосрочного экономического развития.

В центре внимания экономической политики наднациональных органов – осуществление мер по углублению финансовой интеграции, завершению построения единого рынка ЕС, предотвращению дальнейшего усиления неравенства в доходах и имущественного неравенства, отстаивание интересов европейского бизнеса на мировом рынке. Важная задача – повышение эффективности деятельности институтов Евросоюза, в частности, ЕИБ, созданного с целью поддержки инноваций, развития малого бизнеса, защиты климата и создания объектов инфраструктуры, Европейского фонда стратегических инвестиций, реализующего Инвестиционный план для Европы («план Юнкера»).

В апреле 2020 г. министры финансов ЕС приняли три программы на общую сумму 540 млрд евро для смягчения экономических последствий пандемии, снижения рисков безработицы и поддержания бизнеса, а спустя еще несколько месяцев лидеры Евросоюза согласовали специальный пакет стимулов, который получил название «ЕС следующего поколения». Он представляет собой компромисс, предложенный Германией и Францией, в котором учтены принципиальные пожелания как стран – нетто-доноров, так и потенциальных получателей финансовой помощи. Серьезность ситуации предопределила внушительный совокупный размер субсидий и займов. Бюджет МФП на 2021–2027 гг. составит 1,074 трлн евро, а Фонд восстановления – 750 млрд евро, из которых 390 млрд придется на гранты и 360 млрд – на займы.

Совокупный объем утвержденного на саммите семилетнего бюджетного плана ЕС и Фонда восстановления составит 1,824 трлн евро. Евросоюз фактически удваивает свои расходы на следующие семь лет по сравнению с предыдущим семилетним периодом 2014–2020 гг. Фонд восстановления – фискальный инструмент борьбы с рецессией, который дополняет инструменты денежно-кредитной политики ЕЦБ. Он призван также заполнить вакуум, образовавшийся в Общем бюджете ЕС в результате выхода из объединения Великобритании¹.

Создание фонда будет профинансировано за счет размещения займов от лица ЕС на международных финансовых рынках до 2026 г. Их погашение растянется до конца 2058 г. Выпуск Еврокомиссией общих долговых обязательств объединения осуществляется впервые в его истории. Эксперты называют эмиссию коллективных суверенных облигаций историческим достижением для ЕС. Объединенная Европа впервые начнет выпускать безрисковый актив, аналогичный

¹ EU's Next Long-Term Budget & NextGenerationEU: Key Facts and Figures. European Commission. 11.11.2020. URL: https://ec.europa.eu/info/sites/info/files/about_the_european_commission/eu_budget/mff_factsheet_agreement_en_web_20.11.2020.pdf (дата обращения 20.11.2020).

Заключение

казначейским облигациям США. Формирование нового пакета мер по восстановлению европейской экономики сравнивают с принятым в 1790 г. судьбоносным решением первого министра финансов США А. Гамильтона выпустить федеральный долг, тем самым ускорив процесс превращения конфедерации в федерацию, а также с Планом Маршалла – программой помощи Европе после Второй мировой войны.

При выделении финансов новый фонд будет руководствоваться такими критериями, как уровень безработицы и доход на душу населения. Большую часть средств получат наиболее пострадавшие страны – Испания, Италия, а также Франция. Предоставление Еврокомиссией грантов и дешевых займов может оказаться полезным для обремененных большими долгами периферийных стран ЕС с ограниченными бюджетными возможностями. Оно облегчает для них решение проблем государственного долга. В свою очередь государствам – нетто-донорам (Германия, Нидерланды, Дания, Австрия и Швеция) предполагается предоставить скидки или возврат части взносов из Общего бюджета ЕС.

Получение средств будет зависеть от выполнения планов по восстановлению экономики: они должны учитывать рекомендации Еврокомиссии по проведению реформ, направленных на ускорение роста и появление новых рабочих мест. Обязательное условие при освоении средств из этого фонда – не менее 30% от предоставленных каждой из стран грантов и займов должно идти на «позитивные климатические проекты», то есть нацеленные на внедрение зеленых технологий, альтернативной энергетики, энергосбережения. Реализация соответствующих проектов будет способствовать выполнению задачи ЕК по переходу к 2050 г. экономики ЕС на нулевой уровень углеродных выбросов.

Возврат долга будет осуществляться странами ЕС на основании удельного веса их экономик в общей экономике Евросоюза, а также за счет ресурсов Общего бюджета ЕС, полученных, в частности, путем введения в будущем налогов на переработанный пластик, цифровые транзакции, а также таможенных пошлин на товары из стран «с более низкими климатическими стандартами». Выплачивать долг должны будут все государства ЕС вне зависимости от того, сколько денег они получают из Фонда восстановления.

Несомненно, новый план восстановления европейской экономики – важный шаг в направлении дальнейшего развития интеграционных процессов в регионе. Как считает профессор Йельского университета С. Роуч, его реализация помогает решить задачу частичного отказа от национального суверенитета ради общеевропейского механизма бюджетных трансфертов. В результате «у треножной конструкции Экономического и валютного союза наконец-то появились все три опоры: единая валюта, единый центральный банк, приверженность единой бюджетной политике»².

Однако было бы неверным переоценивать значение этих решений ЕС. Создание Фонда восстановления экономики вряд ли представляет собой прецедент для формирования в будущем постоянного механизма межбюджетных трансфертов, фискальной стабилизации. Фонд создан в связи с чрезвычайным обстоятельством – пандемией. Положения, которые оказались в его основе, носят временный характер.

² Roach S. From American to European Exceptionalism // Project Syndicate. 22.07.2020. URL: <https://www.project-syndicate.org/commentary/european-rescue-fund-weakens-dollar-hegemony-by-stephen-s-roach-2020-07?barrier=accesspaylog> (дата обращения 20.11.2020).

Размеры нового фонда малы в сравнении с потребностями стран-получателей и расходами национальных государств. Его ресурсов недостаточно для осуществления «инновационной повестки дня» Евросоюза. Более того, компромисс в значительной мере достигнут за счет перераспределения секторальных приоритетов ЕК. Сокращены субсидии на реализацию дорогостоящих программ Евросоюза в области зеленой экономики и новых исследований. Подобным же образом создание фонда восстановления экономики в его нынешнем объеме не в состоянии серьезно реформировать финансовую систему ЕС. Не предполагается перевода суверенных долгов, даже новых, в фонд, который будет гарантирован всеми членами еврозоны. Иными словами, мутуализации долга (его обобществления) не произойдет.

Как будет дальше развиваться кризис *COVID-19* – прогнозировать сложно. Новые волны инфекции могут потребовать возобновления локдаунов, затруднить или даже повернуть вспять восстановление экономики. Даже если удастся относительно быстро взять вирус под контроль, путь к выздоровлению будет долгим. Поэтому важнейшая задача, стоящая перед руководством стран ЕС и директивными органами Евросоюза, состоит в том, чтобы преобразовать чрезвычайные меры в более устойчивую политику.

В конечном итоге целям упрощения трансформации денежных ресурсов в инвестиции и обеспечения экономического роста подчинены программы создания Банковского союза и Союза рынков капитала. Речь идет о создании эффективных мер и правил надзора над финансовыми институтами, стабилизации финансового сектора и противодействии макроэкономическим дисбалансам. Достижению этих целей могут способствовать движение в сторону фискальной гармонизации, ужесточение контроля над соблюдением бюджетной дисциплины, более рациональное использование средств структурных фондов, а также выполнение решений по реформированию еврозоны. Евросоюз нуждается в передаче многих национальных полномочий наднациональным органам, достройке ряда федеративных или квазифедеративных по своей сути механизмов, таких как Банковский и Фискальный союз.

Особенно критично для ЕС укрепление собственных позиций в конкуренции с мировыми лидерами в сфере технологий. Согласно имеющимся прогнозам, цифровизация экономики Евросоюза может дать дополнительный прирост производительности труда в размере до 1% в год, а развитие искусственного интеллекта – добавить до 2,3 трлн евро в ВВП стран ЕС в период до 2030 г.³ Тем не менее в ближайшие годы Европа продолжит быть в роли догоняющей по числу и масштабу национальных технологических компаний-чемпионов. В эпоху цифровизации, усиливающей взаимозависимость размера компании и ее конкурентоспособности на рынке, это отставание может оказаться крайне болезненным. Страны ЕС будут поддерживать работу собственных национальных маркетплейсов, сервисов экономики совместного использования и других представителей цифрового рынка. Дополнительным оружием ЕС в конкурентной борьбе будет привлечение на свою территорию структурных подразделений зарубежных цифровых лидеров при использовании юрисдикций Нидерландов, Ирландии и других стран с благоприятным налоговым режимом.

³ Innovation in Europe: Changing the game to regain a competitive edge // McKinsey Global Institute Discussion paper, 2019. October. P. 4.

Заключение

Ориентация на устойчивую, зеленую и одновременно конкурентную экономику, а также очевидные попытки «экспорта» регулятивных норм в ряде сфер не могут не сказаться на будущем характере отношений между ЕС и Россией. Будучи крупнейшим торговым партнером нашей страны, Евросоюз способен вынудить российские компании разделить с ним часть бремени по поддержанию зеленого и одновременно высококонкурентного характера своей экономики. Планы ЕС по введению углеродного налога значительным образом отразятся на конкурентных позициях российских экспортеров в отраслях ТЭК, металлургии, химической промышленности и др. В зависимости от окончательных параметров этой меры, их потери до 2030 г. составят от 6 млрд до 50,6 млрд долл.⁴ и даже более. Однако в случае верно выбранной ответной стратегии российские компании смогут свести к минимуму эти потери, проведя модернизацию своих производственных процессов, а регуляторы – использовать сложившуюся ситуацию для стимулирования экспортной деятельности на европейском направлении российских компаний отраслей услуг, включая цифровые сервисы, а также представителей средне- и высокотехнологичных отраслей.

На фоне возрастающей конкуренции и сохраняющихся разногласий между мировыми технологическими лидерами растет значение ЕС как глобального регулятора. Евросоюз постарается занять нишу лидера в вопросе обеспечения прозрачности, этичности и социальной ответственности компаний – технологических гигантов за то воздействие, которое их продукты оказывают на людей, социальные группы и общество в целом. Ускоряющаяся интеграция компаний, вовлеченных в инновационный процесс, а также повышение роли потребителя на всех стадиях создания продукта могут привести к усилению «брюссельского эффекта», предполагающего глобализацию правил регулирования, принимаемых органами ЕС для Единого рынка. Для максимизации этого эффекта приоритет должен отдаваться стандартизации, росту мобильности факторов производства и связанности локальных экосистем. В этих условиях возрастает роль государства, причем речь идет не только о прямой помощи. Государство призвано улучшать условия ведения хозяйственной деятельности, создавая благоприятный деловой климат, проводя необходимую структурную политику. Установление неменяющихся четких правил ведения бизнеса не менее значимо и также входит в задачи государства. От государства зависят условия, при которых предпринимателям (в том числе иностранным инвесторам) было бы выгодно вкладывать средства в организацию и развитие производства, тем самым поднимая конкурентоспособность страны и интеграционного объединения в целом. Это особенно важно при восстановлении экономики после пандемии коронавируса.

В случае если эта работа принесет заметные результаты, конкурентные позиции Евросоюза как среди технологических лидеров, так и в целом в мировой экономике существенно упрочатся. В противном случае объединенная Европа не сможет успешно адаптироваться к быстрым изменениям и на равных конкурировать с двумя другими крупнейшими игроками в мировой экономике – США и Китаем.

⁴ Фадеева А. KPMG оценила ущерб для России от введения углеродного налога в ЕС. РБК, 07.07.2020. URL: <https://www.rbc.ru/business/07/07/2020/5f0339a39a79470b2fdb51be> (дата обращения 25.11.2020).

Приложения

Таблица 1.
Доля отдельных стран и регионов в мировом ВВП (%)

Страна / группа стран	В ценах и по среднегодовому курсу национальных валют к долл. США 2018 г.			Долл. США в ценах и по ППС 2018 г.		
	2018	2019	2020*	2018	2019	2020*
Весь мир	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Развитые страны	61,5	61,0	60,3	42,4	41,9	41,3
США	24,2	24,2	24,0	15,2	15,1	14,9
ЕС-28	22,1	21,8	–	16,3	16,0	15,7
ЕС-27	–	–	18,2	–	–	13,5
Зона евро	16,1	15,8	15,5	11,4	11,2	10,9
Япония	5,9	5,8	5,6	4,1	4,1	4,0
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	38,5	39,0	39,7	57,6	58,1	58,7
Китай	15,7	16,3	16,7	18,7	19,2	19,6
Индия	3,2	3,3	3,4	7,7	8,0	8,2
Бразилия	2,2	2,2	2,1	2,5	2,5	2,4
Россия	2,0	1,9	1,9	3,1	3,1	3,0

* Прогноз

Источники: IMF WEO Database; Россия и мир: 2020. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз / Рук. проекта: А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. М.: ИМЭМО РАН, 2019.

Таблица 2.
Темпы прироста ВВП в отдельных странах и регионах мира (1991–2024 гг., %)

Страна / группа стран	1991–2000	2001–2010	2011–2019	2020–2024*
Весь мир	3,2	3,9	3,6	3,7
Развитые страны	2,7	1,7	1,9	2,0
США	3,4	1,7	2,3	2,6
ЕС	2,2	1,5	1,6	1,6
Зона евро	2,2	1,2	1,3	1,4
Япония	1,3	0,6	1,0	1,0
Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой	4,0	6,6	5,0	5,0
Китай	10,4	10,5	7,3	5,7
Индия	5,6	7,5	6,9	7,4
Бразилия	2,4	3,7	0,6	2,4
Россия	- 3,9	4,8	1,6	2,7

* Прогноз

Источник: IMF WEO Database; Россия и мир: 2024. Экономика и внешняя политика / Рук. проекта: А.А. Дынкин, В.Г. Барановский. М.: ИМЭМО РАН, 2019. С. 13.

Таблица 3.
Темпы прироста ВВП в странах ЕС (2010–2019 гг., %)

Страна / Группа стран	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
ЕС-27 (с 2020 г.)	2,2	1,8	-0,7	0,0	1,6	2,3	2,0	2,8	2,1	1,5
ЕС-28 (2013-2020)	2,2	1,8	-0,4	0,3	1,8	2,3	2,0	2,6	2,0	1,5
Еврозона – 19 стран (с 2015 г.)	2,1	1,7	-0,9	-0,2	1,4	2,0	1,9	2,6	1,9	1,3
Австрия	1,8	2,9	0,7	0,0	0,7	1,0	2,0	2,4	2,6	1,4
Бельгия	2,9	1,7	0,7	0,5	1,6	2,0	1,3	1,6	1,8	1,7
Болгария	0,6	2,4	0,4	0,3	1,9	4,0	3,8	3,5	3,1	3,7
Венгрия	1,1	1,9	-1,4	1,9	4,2	3,8	2,1	4,3	5,4	4,6
Германия	4,2	3,9	0,4	0,4	2,2	1,5	2,2	2,6	1,3	0,6
Греция	-5,5	-10,1	-7,1	-2,7	0,7	-0,4	-0,5	1,3	1,6	1,9
Дания	1,9	1,3	0,2	0,9	1,6	2,3	3,2	2,8	2,2	2,8
Ирландия	1,8	0,6	0,1	1,2	8,6	25,2	2,0	9,1	8,5	5,6
Испания	0,2	-0,8	-3,0	-1,4	1,4	3,8	3,0	3,0	2,4	2,0
Италия	1,7	0,7	-3,0	-1,8	0,0	0,8	1,3	1,7	0,9	0,3
Кипр	2,0	0,4	-3,4	-6,6	-1,8	3,2	6,4	5,2	5,2	3,1
Латвия	-4,4	6,5	4,3	2,3	1,1	4,0	2,4	3,3	4,0	2,1
Литва	1,7	6,0	3,8	3,6	3,5	2,0	2,5	4,3	3,9	4,3
Люксембург	4,9	2,5	-0,4	3,7	4,3	4,3	4,6	1,8	3,1	2,3
Мальта	5,5	0,5	4,1	5,5	7,6	9,6	3,9	8,0	5,2	4,9
Нидерланды	1,3	1,6	-1,0	-0,1	1,4	2,0	2,2	2,9	2,4	1,7
Польша	3,7	4,8	1,3	1,1	3,4	4,2	3,1	4,8	5,4	4,5
Португалия	1,7	-1,7	-4,1	-0,9	0,8	1,8	2,0	3,5	2,8	2,2
Румыния	-3,9	1,9	2,0	3,8	3,6	3,0	4,7	7,3	4,5	4,2
Словакия	5,9	2,8	1,9	0,7	2,6	4,8	2,1	3,0	3,8	2,3
Словения	1,3	0,9	-2,6	-1,0	2,8	2,2	3,2	4,8	4,4	3,2
Финляндия	3,2	2,5	-1,4	-0,9	-0,4	0,5	2,8	3,3	1,5	1,1
Франция	1,9	2,2	0,3	0,6	1,0	1,1	1,1	2,3	1,8	1,5
Хорватия	-1,3	-0,2	-2,4	-0,4	-0,3	2,4	3,5	3,4	2,8	2,9
Чехия	2,4	1,8	-0,8	0,0	2,3	5,4	2,5	5,2	3,2	2,3
Швеция	6,0	3,2	-0,6	1,2	2,7	4,5	2,1	2,6	2,0	1,3
Эстония	2,7	7,4	3,1	1,3	3,0	1,8	3,2	5,5	4,4	5,0
Справочно										
Великобритания	2,1	1,3	1,4	2,2	2,9	2,4	1,7	1,7	1,3	1,3
Исландия	-3,4	1,9	1,3	4,1	2,1	4,7	6,6	4,5	3,9	1,9
Норвегия	0,7	1,0	2,7	1,0	2,0	2,0	1,1	2,3	1,3	1,2
Сербия	0,7	2,0	-0,7	2,9	-1,6	1,8	3,3	2,1	4,5	4,2
Черногория	2,7	3,2	-2,7	3,5	1,8	3,4	2,9	4,7	5,1	-
Швейцария	3,3	1,9	1,2	1,8	2,4	1,7	2,0	1,6	3,0	1,1

Источник: Eurostat. GDP and main components.

Таблица 4.

Динамика макроэкономических показателей ЕС (2001–2020 гг., %)

Показатель	2001–2005	2006–2010	2011–2015	2016	2017	2018	2019*	2020*
ВВП	1,7	1,0	1,0	2,1	2,7	2,1	1,5	-8,3
ВВП на душу населения	1,4	0,7	1,8	1,8	2,6	2,0	1,3	-7,5
Занятость	0,3	0,3	0,1	1,3	1,6	1,4	1,0	-4,4
Норма безработицы**	9,6	8,4	10,6	9,1	8,1	7,2	6,7	9,0
Производительность труда	1,3	0,6	0,8	0,8	1,1	0,7	0,5	-3,2
Потребительские цены	2,7	2,2	1,5	0,2	1,6	1,8	1,4	0,6
Дефицит платежного баланса по текущим операциям***	0,5	0,1	2,4	3,4	3,6	3,4	3,2	3,1
Первичный баланс бюджета***	0,6	-0,4	-0,4	0,7	1,0	1,3	0,7	-6,7
Государственный долг***	66,3	69,7	86,5	85,8	83,3	81,3	79,4	95,1

* Прогноз

** В процентах к общей рабочей силе

*** В процентах к ВВП

Источники: European Commission. Statistical Annex. European Economic Forecast – Spring 2020; European Economic Forecast. Summer 2020 (Interim). July 2020.

Таблица 5.

Динамика компонентов ВВП ЕС (2001–2020 гг., %)

Показатель	2001–2005	2006–2010	2011–2015	2016	2017	2018	2019*	2020*
Личное потребление	1,7	1,0	0,4	2,2	2,0	1,7	1,6	- 8,5
Государственные расходы	1,8	2,0	0,5	1,9	1,3	1,2	1,8	3,3
Общие капиталовложения в экономику	1,4	- 0,2	0,6	3,3	3,7	2,9	5,7	- 13,2
Инвестиции в оборудование	0,9	0,4	1,7	4,6	4,0	4,3	2,1	- 19,5

Инвестиции в здания	1,3	- 1,5	- 1,1	2,1	3,9	3,6	3,7	- 9,4
В целом внутреннее потребление	1,5	0,9	0,5	2,4	2,5	2,0	1,9	- 7,2
Вклад внешнего сектора	0,2	0,1	0,9	- 1,0	0,3	0,2	- 1,0	0,0
Экспорт товаров и услуг	4,4	3,0	4,5	3,4	5,6	3,5	2,7	- 12,8
Импорт товаров и услуг	4,2	2,9	3,6	4,4	5,3	3,3	3,7	-12,8

* Прогноз

Источник: European Commission. Statistical Annex. European Economic Forecast – Spring 2020.

Таблица 6.
Счет текущих операций платежного баланса стран ЕС (2013–2019 гг., млн евро)

Страна / группа стран	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Австрия	6 294	8 242	5 940	9 742	5 076	4 846	11 301
Бельгия	3 750	3 109	5 764	2 372	3 108	-3 662	1 663
Болгария	535	530	55	1 550	1 825	553	1 847
Венгрия	3 523	1 231	2 620	5 257	2 504	453	-301
Германия	184 351	210 907	260 286	266 690	253 883	247 472	243 991
Греция	-2 588	-1 319	-1 438	-3 049	-3 407	-5 231	-2 725
Дания	20 076	23 731	22 509	22 014	23 609	21 217	27 697
Ирландия	2 787	2 093	11 556	-11 373	1 457	19 617	-40 404
Испания	20 803	17 536	21 830	35 371	32 208	23 226	26 575
Италия	17 878	30 904	23 530	43 997	44 712	44 208	53 406
Кипр	-266	-710	-79	-795	-1 068	-842	-1 406
Латвия	-635	-383	-146	401	339	-84	-197
Литва	590	1 267	-909	-416	231	136	1 632
Люксембург	2 518	2 569	2 642	2 712	2 786	2 856	2 903
Мальта	9	493	269	-59	566	709	645
Нидерланды	64 403	56 934	43 464	57 105	79 878	83 869	80 599
Польша	-7 078	-10 606	-3 918	-3 381	-1 544	-6 513	2 604
Португалия	2 789	274	414	2 186	2 550	792	-181
Румыния	-1 104	-233	-948	-2 348	-5 239	-8 961	-10 480
Словакия	1 378	870	-1 668	-2 221	-1 618	-1 973	-2 547

Словения	1 203	1 918	1 483	1 931	2 674	2 679	2 722
Финляндия	-3 671	-2 757	-1 982	-4 348	-1 801	-4 089	-497
Франция	-10 797	-20 553	-8 090	-10 868	-17 613	-13 212	-16 179
Хорватия	-462	104	1 436	982	1 680	931	1 477
Чехия	-829	295	715	3 149	2 891	962	-659
Швеция	22 816	19 666	18 655	16 416	14 716	11 851	19 955
Эстония	55	143	365	267	546	238	553
Справочно							
Албания	-	-	-883	-811	-870	-865	-1 089
Великобритания	-102 562	-112 977	-132 659	-133 104	-88 871	-89 026	-108 291
Исландия	702	528	800	1 434	810	697	1 338
Норвегия	40 196	41 339	27 986	13 425	16 696	26 291	14 814
Сербия	-2 099	-1 905	-1 529	-1 317	-2 049	-2 092	-3 273
Черногория	-383	-429	-402	-642	-692	-795	-744
Швейцария	61 171	45 047	70 823	62 465	41 983	53 547	71 382

Источник: Eurostat. GDP and main components.

Таблица 7.
Рейтинг конкурентоспособности Международного института
развития менеджмента (2019 и 2020 гг.)

2020, место	Страна	2019, место	Изменение за год	
1	Сингапур	1	0	-
2	Дания	8	6	↑
3	Швейцария	4	1	↑
4	Нидерланды	6	2	↑
5	САР Гонконг	2	-3	↓
6	Швеция	9	3	↑
7	Норвегия	11	4	↑
8	Канада	13	5	↑
9	ОАЭ	5	-4	↓
10	США	3	-7	↓
11	Тайвань, Китай	16	5	↑
12	Ирландия	7	-5	↓
13	Финляндия	15	2	↑
14	Катар	10	-4	↓
15	Люксембург	12	-3	↓
16	Австрия	19	3	↑
17	Германия	17	0	-
18	Австралия	18	0	-
19	Великобритания	23	4	↑
20	Китай	14	-6	↓
21	Исландия	20	-1	↓

22	Новая Зеландия	21	-1	↓
23	Республика Корея	28	5	↑
24	Саудовская Аравия	26	2	↑
25	Бельгия	27	2	↑
26	Израиль	24	-2	↓
27	Малайзия	22	-5	↓
28	Эстония	35	7	↑
29	Таиланд	25	-4	↓
30	Кипр	41	11	↑
31	Литва	29	-2	↓
32	Франция	31	-1	↓
33	Чехия	33	0	-
34	Япония	30	-4	↓
35	Словения	37	2	↑
36	Испания	36	0	-
37	Португалия	39	2	↑
38	Чили	42	4	↑
39	Польша	38	-1	↓
40	Индонезия	32	-8	↓
41	Латвия	40	-1	↓
42	Казахстан	34	-8	↓
43	Индия	43	0	-
44	Италия	44	0	-
45	Филиппины	46	1	↑
46	Турция	51	5	↑
47	Венгрия	47	0	-
48	Болгария	48	0	-
49	Греция	58	9	↑
50	Российская Федерация	45	-5	↓
51	Румыния	49	-2	↓
52	Перу	55	3	↑
53	Мексика	50	-3	↓
54	Колумбия	52	-2	↓
55	Украина	54	-1	↓
56	Бразилия	59	3	↑
57	Словакия	53	-4	↓
58	Иордания	57	-1	↓
59	ЮАР	56	-3	↓
60	Хорватия	60	0	-
61	Монголия	62	1	↑
62	Аргентина	61	-1	↓
63	Венесуэла	63	0	↑

Источник: IMD. Digital competitiveness ranking 2020.

Список сокращений

АБИИ – Азиатский банк инфраструктурных инвестиций
АПК – агропромышленный комплекс
АСЕАН – Ассоциация государств Юго-Восточной Азии
АТР – Азиатско-Тихоокеанский регион
АТЭС – Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество
АЭС – атомная электростанция
БЕП – Большое евразийское пространство
БРИКС – группа из пяти стран: Бразилии, России, Индии, КНР, ЮАР
БРЭЛЛ – Соглашение о параллельной работе энергосистем Беларуси, России, Эстонии, Латвии, Литвы
ВБ – Всемирный банк
ВВП – валовой внутренний продукт
ВИК – вертикально-интегрированные компании
ВИЭ – возобновляемые источники энергии
ВНД – валовой национальный доход
ВП – Восточное партнерство
ВТО – Всемирная торговая организация
ВЭФ – Всемирный экономический форум
ГС – Гармонизированная система описания и кодирования товаров
ГЦСС – глобальные цепочки создания стоимости
ГЧП – государственно-частное партнерство
ДВС – двигатель внутреннего сгорания
ЕАСТ – Европейская ассоциация свободной торговли
ЕАЭС – Евразийский экономический союз
Евратом – Европейское сообщество по атомной энергии
Евростат – Статистическая служба Европейского союза
ЕИБ – Европейский инвестиционный банк
ЕК, Еврокомиссия – Европейская комиссия
ЕП, Европарламент – Европейский парламент
ЕПС – Европейская политика соседства
ЕС, Евросоюз – Европейский союз

ЕСИФ – Европейские структурные и инвестиционные фонды
ЕСМ – Европейский стабилизационный механизм
ЕЦБ – Европейский центральный банк
ЕЭП – Европейское экономическое пространство
ЕЭС – Европейское экономическое сообщество
ЗСТ – зона свободной торговли
ИКТ – информационно-коммуникационные технологии
ИР – исследования и разработки
ИСРП – Испанская социалистическая рабочая партия
ИТ – информационные технологии
ИЧК – Индекс человеческого капитала
ИЧР – Индекс человеческого развития
МВФ – Международный валютный фонд
МИП – международная инвестиционная позиция
МИРМ – Международный институт развития менеджмента
МРТ – международное разделение труда
МСБ – малый и средний бизнес
МСП – малые и средние предприятия
МФП – Многолетняя финансовая программа
МЭА – Международное энергетическое агентство
НДС – налог на добавленную стоимость
НПЗ – нефтеперерабатывающий завод
НТП – научно-технический прогресс
НТР – научно-техническая революция
ОД – операционный доход
ОДКБ – Организация Договора о коллективной безопасности
ОСХП – Общая сельскохозяйственная политика
ОЭСР – Организация экономического сотрудничества и развития
ПИИ – прямые иностранные инвестиции
ПО – промышленный округ
ППС – паритет покупательной способности
СМИ – средства массовой информации
СМТК – Стандартная международная торговая классификация

СНГ – Содружество Независимых Государств
СОЗ – службы общего значения
СОЭЗ – службы общего экономического значения
СПС – Соглашение о партнерстве и сотрудничестве
СЭВ – Совет экономической взаимопомощи
ТНК – транснациональная компания
ТЭК – топливно-энергетический комплекс
ТЭС – тепловая электростанция
ЦВЕ – Центральная и Восточная Европа
ШОС – Шанхайская организация сотрудничества
ЭВС – Экономический и валютный союз
ЮВЕ – Южная и Восточная Европа
ЮНЕСКО – Организация Объединенных Наций по вопросам образования, науки и культуры
ЮНКТАД – Конференция ООН по торговле и развитию

Об авторах

Авилова Агнесса Викторовна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Баронина Юлия Алексеевна – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Волков Алексей Михайлович – кандидат экономических наук, заведующий Сектором экономики европейских стран Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Гемуева Карина Алиевна – младший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Гутник Анна Владимировна – научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Зимаков Андрей Владимирович – кандидат экономических наук, научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Квашнин Юрий Дмитриевич – кандидат исторических наук, руководитель Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Клинова Марина Вилениновна – доктор экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Кувалдин Станислав Аркадьевич – кандидат исторических наук, научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Кудрявцев Андрей Константинович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Лобанов Михаил Михайлович – кандидат географических наук, ведущий научный сотрудник, заместитель директора по научной работе Института экономики РАН.

Мамедьяров Заур Аязович – кандидат экономических наук, заведующий Сектором экономики науки и инноваций Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Малышева Дина Борисовна – доктор политических наук, заведующая Сектором Центральной Азии Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Невская Анастасия Алексеевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Никулин Кирилл Андреевич – младший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Оленченко Владимир Анатольевич – кандидат юридических наук, старший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Подколзина Инна Александровна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Понеделко Галина Николаевна – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Сейткалиев Роман Максutowич – младший научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Сидорова Елена Александровна – кандидат экономических наук, заведующая Сектором международных валютно-финансовых отношений Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Трофимова Ольга Ефимовна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Четверикова Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Хесин Ефим Самуилович – доктор экономических наук, главный научный сотрудник Центра европейских исследований Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН.

Научное издание

Европейский союз в мировом хозяйстве:
проблемы конкурентоспособности

Под общей редакцией д.э.н. Е.С. Хесина

*Редакционная коллегия:
Квашинин Юрий Дмитриевич
Клинова Марина Вилениновна
Невская Анастасия Алексеевна
Хесин Ефим Самуилович*

ISBN 978-5-9535-0587-1

Подписано в печать 25.12.2020
Формат 60х84/8. Печать офсетная.
Объем 39,75 п.л., 23,5 а.л. Тираж 300 экз. Заказ № 39/2020

Издательство ИМЭМО РАН
Адрес: 117997, Москва, Профсоюзная ул., 23