

Европейские экономические модели

Волков А.М., к.э.н., в.н.с., ИМЭМО РАН; Габарта А.А., к.э.н., доцент, МГИМО МИД России; Зарицкий Б.Е., д.ист.наук, профессор, МГИМО МИД России; Комиссарова Ж.Н., к.э.н., доцент, МГИМО МИД России; Маслова Е.А., к.полит.н., доцент, МГИМО МИД России; Надашвили К.С., к.э.н., преподаватель, МГИМО МИД России

Одной из проблем европейской интеграции является то, что у членов ЕС разные экономические модели. С одной стороны, это обогащает экономическую политику ЕС за счет наличия разных подходов к экономической политике, а с другой — препятствует выработке единой политики по многим вопросам.

Германская модель. Экономическая (точнее, социально-экономическая) модель послевоенной Германии формировалась под влиянием нескольких направлений научной мысли: ордолиберальной Фрайбургской школы, социал-либерализма и неолиберализма. Результатом этого синтеза стала концепция социальной рыночной экономики, в практическую реализацию которой решающий вклад внес Л. Эрхард (1897—1977) — министр экономики, а впоследствии канцлер ФРГ.

В отличие от сторонников классического либерализма Эрхард не считал возможным самоустранение государства от влияния на хозяйственную жизнь. Он был солидарен с позицией ордолибералов, настаивавших на соблюдении следующих принципах «хозяйственного порядка»:

- 1) незыблемость института частной собственности (обеспечивает возможность децентрализованного принятия решений непосредственно предпринимателем);
- 2) стабильность денежного обращения (определяется независимым центральным банком);
- 3) свободный доступ на рынок для всех хозяйствующих субъектов и свобода заключения договоров между ними (за исключением ограничивающих свободу других субъектов экономики, например, картельные соглашения);
- 4) полная имущественная ответственность хозяйствующих субъектов за результаты **своей деятельности**;
- 5) постоянство экономической политики (стабильность условий снижает степень **рисков** и тем самым благоприятствует конкуренции).

Эти принципы составили основу «хозяйственного порядка» в ФРГ, обеспечивая функционирование системы свободных, конкурентных цен. В сложный период послевоенной трансформации экономической системы ФРГ Эрхард сумел не только достаточно полно реализовать на практике основные принципы «хозяйственного порядка», но и убедительно доказал, что концентрация усилий государства на формировании и поддержании конкурентной среды более эффективно воздействует на экономическое развитие, чем прямое вмешательство в хозяйственные процессы.

Что касается объема социальных услуг, предоставляемых государством своим гражданам, то Эрхард был убежден, что социальные проблемы в обществе решаются не перераспределением, а повышением хозяйственной эффективности. Он полагал, что социальная политика должна быть ориентирована на обеспечение условий, при которых становится возможной реализация долгосрочных индивидуальных решений в социальной сфере. Он также подчеркивал, что по мере роста благосостояния и уровня жизни потребность в государственной социальной опеке отпадает, а ее объектами должны быть

только действительно нуждающиеся в поддержке и не имеющие возможности по объективным причинам обеспечить себе прожиточный минимум. Помощь этим группам населения должна оказываться в таких формах, чтобы стимулировать их возвращение к активной трудовой деятельности.

Так выглядят основные принципы концепции «социального рыночного хозяйства». Что же касается политической практики, то здесь все обстоит намного сложнее. После ухода Эрхарда в 1966 г. с поста федерального канцлера в концепцию социального рыночного хозяйства неоднократно привносились новые, зачастую чуждые ей элементы, происходила деформация ее принципов, что привело к раздуванию государственных расходов, хроническому бюджетному дефициту, росту государственного долга и безработицы в последние десятилетия прошлого века, которые отчасти удалось преодолеть лишь в последние годы.

Для германской модели в ее нынешнем виде характерны следующие основные черты:

- довольно умеренные по европейским меркам показатели государственной активности в экономике. Государственная квота (совокупные расходы федерального, земельных и местных бюджетов по отношению к ВВП) в последние годы колебалась в диапазоне 45—46% ВВП. В государственном секторе занято около 15% трудоспособного населения, а совокупная налоговая квота (налоги, сборы и социальные взносы) находится на среднеевропейском уровне и составляет около 40% ВВП;

- особое место в экономике занимает малый и средний бизнес, вклад которого в ВВП страны составляет около 54%, на них занято 58% работающих. В то же время на крупные компании приходится свыше 80% объемов экспорта и расходов на НИОКР;

- в стране достигнут показатель расходов на НИОКР в 3% ВВП, при этом 65% финансирования НИОКР обеспечивают частные компании;

- Германия — одна из немногих развитых стран, сохранивших значительный промышленный сектор в экономике. Его доля в структуре ВВП составляет 25—26% (без строительства). Ключевые отрасли: машиностроительный комплекс (прежде всего автомобилестроение), химический комплекс (включая фармацевтику);

- Германия относится к «банкоцентричной» модели (bank based system) в отличие от англосаксонских стран, ориентированных на финансовый рынок. Банковский кредит, а не эмиссия ценных бумаг является в ФРГ главным внешним источником финансирования бизнеса. Отношение банковских активов к ВВП составляет в Германии около 260%, в то время как активы банков США — менее 70% ВВП;

- социальная система финансируется примерно в равных долях из бюджета, взносов наемных работников и работодателей. Наемные работники и работодатели выплачивают взносы в фонды социального страхования на паритетной основе. Участие в системе социального страхования носит преимущественно обязательный характер;

- в стране развита система социального партнерства, что находит свое отражение в концепции «соучастия наемных работников в управлении» (Mitbestimmung). На практике это значит, что производственные советы на предприятиях и профсоюзы наделены широкими правами в отстаивании своих интересов на переговорах с работодателями по вопросам заработной платы и всего комплекса вопросов, связанных с условиями труда. В результате по интенсивности забастовочного движения в течение последних десяти лет Германия среди 22-х стран ОЭСР заняла девятое место снизу;

- экономика Германии носит ярко выраженный экспортно ориентированный характер. Экспортная квота по товарам составляет 39% ВВП, а вместе с экспортом услуг — 47,5% ВВП. В ряде ключевых отраслей доля поставок на экспорт достигает 70% и выше.

В конечном счете при всех существующих проблемах экономика Германии демонстрирует исключительную устойчивость, страна остается ведущей экономикой ЕС (21% его ВВП).

Французская модель. Спецификой французской модели является традиционно высокая роль государства в экономике и социальной сфере. В послевоенной Франции были организованы индикативное планирование и широкая система социальной защиты, а вследствие трех волн широкомасштабной национализации (1936, 1945 и 1982) к середине 1980-х гг. во Франции сформировался крупнейший среди развитых стран национализированный сектор экономики, включавший ведущие компании и банки. Однако в результате приватизации, начавшейся в 1986 г., государство утратило доминирующие позиции в промышленности и банковской сфере страны. В настоящее время на предприятия госсектора **приходится** лишь 5% численности наемных работников, около 20% стоимости основных фондов и 6% добавленной стоимости (в 1985 г. 19, 47 и 25% соответственно).

Тем не менее размеры государственного вмешательства в экономику по-прежнему велики, что связано с большими размерами государственных расходов (они составляют 56% ВВП, что существенно превышает средний уровень стран зоны евро (47% ВВП), а также показатели Германии, Бельгии и Нидерландов (45, 52 и 42% ВВП соответственно) и традиционно тесными связями государства с крупным бизнесом. С одной стороны, для Франции характерен высокий уровень государственной поддержки ведущих компаний и банков, что в значительной степени связано с направленностью политики страны на создание «национальных чемпионов» и сохранение национального контроля над ними. С другой стороны, государство по-прежнему участвует в капитале многих крупных национальных компаний. Примерами могут служить компании EDF (ведущий производитель электроэнергии во Франции и главный оператор атомных электростанций в мире), ENGIE (глобальная энергетическая компания, работающая в секторе газа и электроэнергетики), Thales (мировой лидер в области разработки и производства военного и гражданского электронного оборудования для авиации и космоса, наземного транспорта, обороны и безопасности), Safran (один из мировых лидеров в разработке инновационных технологий, товаров и услуг в сфере авиации, космоса, обороны и безопасности), Renault и др. К числу основных целей управления государственной собственностью на современном этапе относятся обеспечение достаточного уровня контроля над стратегически важными предприятиями с государственным участием в капитале и содействие развитию и укреплению предприятий, играющих важную роль в росте национальной и европейской экономики.

Анализ экономического механизма Франции с использованием индикаторов Всемирного экономического форума показывает, что на фоне стран схожего уровня развития Франция выделяется высокими показателями инфраструктуры (девятое место в мире), здоровья населения (седьмое место), зрелости финансовой системы (14 место), размера рынка (девятое место), инновационного потенциала (девятое место). В то же время к числу слабых сторон экономической модели Франции можно отнести относительно невысокие субиндексы образования и навыков населения (35 место в мире),

эффективности товарных рынков (28 место) и рынка труда (50 место), а также низкое значение некоторых отдельных индикаторов, таких как бремя государственного регулирования (65 место), регулирование конфликта интересов (68 место), цифровые навыки экономически активного населения (54 место), высокие ставки налогов на рабочую силу (141 место). В целом индекс глобальной конкурентоспособности Франции составляет 78,8 (из 100 возможных), по этому показателю страна занимает 15 место в мире и шестое место в ЕС (без учета Великобритании) после Нидерландов, Германии, Швеции, Дании и Финляндии.

Франция входит в группу стран с очень высоким уровнем человеческого развития, занимая, если опираться на данные Доклада о человеческом развитии ПРООН, 26 место в мире (ИЧР составляет 0,891). Среди стран схожего уровня развития она выделяется высокой ожидаемой продолжительностью жизни при рождении (82,5 лет) и относительно низкими показателями средней продолжительности обучения и ВНД на душу населения по паритету покупательной способности.

Ключевыми проблемами экономического развития Франции остаются хронический дефицит госбюджета (с 1975 г. бюджет ни разу не сводился с положительным сальдо, дефицит достиг максимальных значений в 2009 г. (7,2% ВВП) и в 2019 г. составил 3% ВВП) и наращивание государственного долга (59 и 98% ВВП в 2000 и 2018 г. соответственно); высокая налоговая нагрузка (46,1% ВВП в 2018 г. против 34,3% ВВП в среднем по ОЭСР) и сложная налоговая политика.

В социальной сфере одной из главных проблем является старение населения (в 2019 г. доля лиц старше 65 лет в совокупном количестве жителей достигла 20%), что ведет к ухудшению коэффициента демографической нагрузки старшего поколения (32,5 в 2019 г. против 24,3 и 25,6 в 2000 и 2010 г. соответственно) и создает определенные трудности в условиях кризиса социальной политики в стране (прежде всего речь идет о высоких социальных обязательствах государства в условиях перманентного дефицита системы социальной защиты). Другой социальной проблемой является массовая безработица (8,5% в 2019 г., один из самых высоких показателей в ЕС), при этом обращает на себя внимание стабильно высокий уровень безработицы среди лиц моложе 25 лет (20%).

Итальянская модель. Для экономической системы Италии характерны не только экономический плюрализм, т.е. совмещение частной и государственной собственности, но также активное госрегулирование, в основном через индикативное планирование.

После длительного (1992—2006) процесса приватизации в руках государства остались крупные пакеты в естественных монополиях (4% акций ENI, 30% — Finmeccanica, 34% — ENEL и 100% акций компании государственных железных дорог — Trenitalia), а также в многочисленных компаниях меньшего масштаба, таких как Alitalia (91%). Для индикативного планирования правительство Италии ежегодно принимает так называемый документ экономического и финансового планирования, в котором устанавливаются экономические и социальные цели на предстоящий год (например, сокращение безработицы, снижение госдолга, сдерживание инфляции). В качестве главного инструмента реализации этих целей используется госбюджет, а для его выполнения ежегодно через парламент принимается финансовый закон (об изменении налоговых ставок, введения налоговых льгот и т.п.). Подобный набор ежегодных документов в Италии называется «экономическим маневром государства». Однако реализации этих документов постоянно мешает тот факт, что государственный долг

Италии не перестает обновлять исторические максимумы — на конец 2019 г. он составил 135% ВВП.

Для частной собственности в Италии характерно доминирование малых и средних предприятий, во многом на основе семейной и групповой собственности (кооперативы, объединения малых предприятий). Более того, доля малых предприятий (менее 100 занятых) в ВВП и численности занятых растет все послевоенное время, а доля крупных предприятий сокращается (в численности занятых их доля составляет менее 10%). При этом многие малые предприятия являются инновационными компаниями, которые работают часто успешнее крупных.

Активное развитие малого и среднего бизнеса помогает изменить другую важную черту итальянской модели — доминирование промышленного треугольника «Милан — Турин — Генуя». Малые и средние предприятия стали неотъемлемой характеристикой регионов, считавшихся периферийными (Тривенето, Эмилия-Романья, Тоскана, Марке и Умбрия, в последние годы также Кампания и Сицилия). На территории этих регионов, в основном вне крупных городских центров, развились разветвленные территориальные экономические системы (промышленные округа), сформированные на основе малых и средних предприятий, связанных между собой взаимными поставками и специализирующихся на одной промышленной отрасли. В основном это отрасли с часто меняющимся спросом (текстиль, одежда, обувь и т.п.) или дифференцированным (комплектующие для автомобилей, микромеханика, станки).

Однако для Италии до сих пор свойственны региональные диспропорции между богатым севером и догоняющим югом (Меццоджорно) и, как следствие, острые социальные противоречия и проблемы. На каждый евро ВНД на юге производятся 2 евро на севере и центре. На юге сосредоточено около трети рабочей силы, однако безработица составляет здесь более 20% (у молодежи — более 50%).

Как и в других странах ЕС, экономика Италии во многом ориентирована на экспорт, причем для итальянского экспорта характерна большая доля высококачественных потребительских товаров, производимых традиционными отраслями экономики (в первую очередь это одежда и обувь, продукты питания, мебель и товары для дома, другие промтовары). Как мера защиты этой и другой итальянской продукции от подделок еще в 1980-е гг. появляется бренд «Сделано в Италии», который продвигается различными ассоциациями и институтами, а также государственными органами.

Испанская модель. Испания — это страна с относительно невысокой для европейских стран ролью государства (государственные расходы в 2018 г. составили 42% по отношению к ВВП против 56% во Франции).

Еще во времена правления Франсиско Франко (1936—1975) сферы транспорта и связи были под управлением государства, государственные монополии осуществляли свою деятельность в энергетической, угольной, металлургической, судо- и самолетостроительной и табачной отраслях, хотя большинство финансовых организаций были частными. Но после смерти Франко и принятия демократической конституции 1978 г. необходимость снизить присутствие государства в экономике стала одним из главных вопросов. В 1985—1991 годах правительство начало приватизацию и одновременно проводило перестройку и повышение эффективности государственных предприятий. После вступления в 1991 г. в ЕЭС (предшественник ЕС) приватизация ускорилась, уступая в Западной Европе по масштабам только Великобритании.

Характерной чертой испанской экономической модели также можно назвать преобладание микро-, малых и средних предприятий, на которых занято почти 72% рабочей силы (в том числе 41% — на микропредприятиях), что заметно выше среднего показателя по ЕС. Так, ММСП сталкиваются с рядом трудностей: они не получают достаточной государственной поддержки, имеют проблемы с выходом на рынки других стран ЕС, а также отстают по уровню интернационализации от компаний из других стран — членов ЕС.

Тем не менее уровень транснационализации испанских компаний высок. Прежде всего это группа Inditex (куда входят бренды Zara, Massimo Dutti, Oysho, Uterqüe и др.), банки Santander и BBVA, нефтегазовый концерн Repsol, телекоммуникационный гигант Telefonica, а также энергетическая корпорация Iberdrola. Отметим также, что рост экспорта на современном этапе является одним из главных двигателей экономики. Экспортная квота Испании демонстрирует стремительный рост на протяжении последних десяти лет, она составила 35% в 2019 г. Более того, с 2011 г. в стране наблюдается преобладание экспорта над импортом, однако этот общий профицит достигается положительным балансом в торговле услугами, а в торговле товарами по-прежнему импорт превосходит экспорт, что объясняется большими затратами на энергоресурсы, а также относительно небольшой долей в экспорте товаров с высоким уровнем добавленной стоимости.

Испания серьезно отстает от европейских лидеров в сфере высоких технологий, что, возможно, связано с тем, что расходы на НИОКР недостаточны, они составляют 1,2% ВВП, тогда как средний показатель по ЕС составляет 2%. В результате Испания традиционно отстает от ЕС в целом по такому показателю, как доля высокотехнологичного экспорта, от всего промышленного экспорта — 7% против 16% (26% во Франции).

Среди особенностей экономической модели можно выделить большое значение строительного сектора и торговли недвижимостью вследствие большого спроса со стороны иностранцев, а также автомобилестроения из-за большого присутствия здесь иностранных МНК этой отрасли (в 2019 г. было выпущено 2,7 млн машин (второе место в ЕС)).

В существующей модели есть и серьезные трудности, такие как безработица (14% в 2019 г.), государственный долг (согласно данным ОЭСР, в 2019 г. госдолг достиг уровня в 117% ВВП), а также территориальная дифференциация. Хозяйственная жизнь в развитых северных регионах сопоставима с уровнем жизни в наиболее развитых регионах ЕС, но южные регионы отстают от европейских лидеров в значительной степени. Более того, региональные диспропорции ведут к росту центробежных сил, что приводит к политическим кризисам, таким как каталонский в 2017 г.

Скандинавская модель. Термин «скандинавская модель» относится в большей степени к социальной, чем экономической сфере, поскольку северные страны очень близки прежде всего в области социальной политики.

Социальным и экономическим лидером региона являлась Швеция, и поэтому эквивалентом термина «скандинавская модель» стал термин «шведская модель». Он появился в 1960-х гг., в период наиболее успешного сочетания в Швеции быстрого экономического роста с политикой реформ на фоне относительной социальной бесконфликтности в обществе. Шведская модель стала символом самой развитой формы государства благосостояния. Политической базой для шведской модели явился «исторический компромисс» между правительством во главе с социал-демократами

(находившимися у власти с 1932 г. по настоящее время с перерывами в 1976—1982, 1991—1994 и 2006—2014 гг.) и крупным частным капиталом. Модель не оставалась застывшей и подвергалась изменениям в последующие десятилетия. Но неизменная цель модели состояла в попытке сочетать высокий экономический рост и частную собственность с высокой занятостью и справедливым распределением.

Термин «скандинавская (шведская) модель» использовался в разных значениях и имел различный смысл в зависимости от того, что в него вкладывалось. Так, для этой модели характерна специфика отношений между трудом и капиталом. Шведская модель базировалась на компромиссе и взаимной сдержанности между рабочим движением (профсоюзами и социал-демократами) с одной стороны и крупным шведским капиталом с другой исходя из прагматического осознания того, что маленькая Швеция может выжить в большом мире с жесткой конкуренцией только при объединении усилий всех сторон. В связи с этим в течение десятилетий действовала централизованная система переговоров о заключении коллективных договоров в области заработной платы с участием мощных организаций профсоюзов и предпринимателей в качестве главных действующих лиц, причем политика профсоюзов основывалась на принципах солидарности между различными группами трудящихся.

Еще одной специфической чертой шведской модели являлось то, что в экономической политике активно выделялись две цели: полная занятость и выравнивание доходов. Для их решения государство проводило активную политику на рынке труда и содержало очень большой по численности занятых (но не по размерам собственности) государственный сектор для оказания социальных услуг и перераспределения доходов.

Есть и другие определения. Таким образом, понятие «скандинавская («шведская») модель» не имеет однозначного толкования.

С начала 1990-х гг. ситуация в Швеции резко изменилась. В результате усиления позиций капитала отношения между трудом и капиталом стали иными. Полная занятость и выравнивание доходов остались в прошлом. Исчезла и монополия на власть у социал-демократов, ослабели позиции профсоюзов и их политика солидарности в области заработной платы. Экономические неурядицы начала 1990-х гг. в Швеции оказали негативное воздействие и на систему социального страхования. Произошла смена целей экономической политики. На первый план вышли борьба с инфляцией и оздоровление государственных финансов. Были проведены реформы в налоговой, финансовой и пенсионной областях. В качестве наследия шведской модели остались крупный государственный сектор, развитая социальная политика, активная политика на рынке труда и достаточно высокая степень выравнивания.

Модели стран Центральной и Восточной Европы. Типология экономических моделей восьми стран региона Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) является сложным вопросом. В отличие от стран Западной Европы, где процесс формирования национальных экономических и социальных моделей происходил эволюционно на протяжении последних двух столетий, в большинстве стран ЦВЕ собственная экономическая модель оформилась только после появления этих государств на политической карте мира в 1918 г. До начала Первой мировой войны большинство современных стран ЦВЕ были составными частями разных империй, от которых они унаследовали свои институты. Социалистический период также оставил отпечаток на развитии их национального хозяйства и обусловил его отличие от многих других развивающихся регионов мира. Поэтому для центрально-европейских моделей характерно

сочетание институтов либеральной (англосаксонской) экономики, институтов социально-рыночного хозяйства (как у многих стран континентальной Европы) и сохранившихся в видоизмененной форме институтов социалистического периода. В результате сложившаяся в них экономическая система стала во многом «институциональным гибридом».

Другой общей чертой экономических моделей ЦВЕ является доминирование иностранного капитала в их экономике. Большинство центральноевропейских компаний национального происхождения — это малый и средний бизнес. Выгодное географическое положение стран региона, принятие норм европейского законодательства, наличие дешевой, но квалифицированной рабочей силы сделали эти экономики привлекательными для транснационального капитала прежде всего из более развитых стран ЕС. В результате экономика стран ЦВЕ стала основываться на внешних факторах экономического роста, прежде всего на капитале ТНК. В отличие от стран с либеральной рыночной экономикой, где важную роль в финансировании предприятий играет местный фондовый рынок, и от стран с социально-рыночным хозяйством, где капитал поступает преимущественно через национальную банковскую систему, в странах ЦВЕ основными источниками финансирования являются прямые иностранные инвестиции и банковские кредиты транснациональных банков. Роль фондового рынка в регионе мала, а значение национальных банков также незначительно.

Вопреки ожиданиям населения, что первые постсоциалистические правительства в странах ЦВЕ будут способствовать формированию корпоративистской модели отношений между трудом и капиталом, схожей со странами Западной Европы, рынок труда был отдан на откуп крупным ТНК. Иностранные инвесторы были сторонниками проведения дерегуляции трудового законодательства по опыту англосаксонских государств и индивидуализации трудовых отношений. Слабость позиций работников была связана с длительным периодом безработицы в 1990-е и 2000-е гг., нежеланием работодателей заключать коллективные трудовые договоры и содействовать созданию объединений работников (что вело к индивидуализации трудовых отношений и росту неформальной занятости), а также патерналистскими и авторитарными способами управления компаниями.

В странах ЦВЕ корпоративное управление выстроено прежде всего на базе отношений между руководителями местных филиалов и их штаб-квартирами, при этом местные руководители обладают ограниченными полномочиями: они могут самостоятельно принимать решения в области оперативного управления, но стратегические решения принимаются в материнских компаниях. Можно утверждать, что ТНК ответственны за разработку корпоративного управления в ключевых отраслях экономики: промышленности и экспортно ориентированных секторах.

Специфической чертой стран ЦВЕ является развитие на основе заимствования технологий. Иностранные ТНК, открывшие филиалы в ЦВЕ, осуществляют трансферт знаний, необходимый для запуска своих предприятий, но при этом разработка новых технологий остается в странах базирования. Таким образом, доступ к новым технологиям ограничен, а их трансферт происходит только в рамках подразделений ТНК, не оказывая существенного воздействия на местные инновационные центры. Расходы на НИОКР в странах ЦВЕ чуть превышают 1% ВВП.

Вышеприведенный анализ свидетельствует о том, что странам ЦВЕ присуща экономическая модель, отличная от развитых стран ЕС. В рамках вышеописанной

региональной модели существуют свои разновидности. Среди них условно можно выделить несколько: модель стран Балтии, модель стран Вишеградской группы (Венгрии, Польши, Словакии, Чехии) и модель Словении.