

## ЕВРОЗОНА – ПРОБЛЕМНОЕ БУДУЩЕЕ

**А.И. Бажан,**

*доктор экономических наук, главный научный сотрудник, руководитель Центра денежно-кредитных и валютно-финансовых проблем Института Европы РАН*

Зона евро – объединение 17 стран Европы, использующих единую валюту – совсем недавно и в связи с мировым финансово-экономическим кризисом подверглась весьма серьезному испытанию, которое обнажило некоторые слабые стороны и противоречия европейской валюты, способные при определенных условиях создать весьма значительные проблемы для ее функционирования и процессов дальнейшей экспансии в мировом экономическом пространстве.

Речь идет о том, что государственный долг некоторых стран Зоны вышел за пределы, которые являются приемлемыми. В результате возникла угроза их дефолта, что не могло ни отразиться в негативном плане на отношении субъектов мировой хозяйственной деятельности к единой европейской валюте. Наметилась тенденция падения евро. Чтобы она не превратилась в обрушение валюты, надо было предпринять какие-то меры. В СМИ, а также на уровне высших чиновников аппарата Евросоюза, в правительственных кругах стран Запада началось обсуждение вариантов выхода из кризиса. Разброс мнений был достаточно широк. В том числе заговорили о возможных формах дезинтеграции Зоны: исключении из объединения экономически слабых стран, выходе из него государственных лидеров Западной Европы и даже о роспуске Зоны и возвращении стран-членов к национальным валютам.

### ***Суть противоречия***

Конечно, разговоры о возможной ликвидации в ближайшее время зоны евро едва ли можно назвать серьезными. Пока нет никаких признаков того, что Зона прекратит свое существование. Было бы не правильным считать также, что ее могут поки-

нуть отдельные высокоразвитые страны, в частности Германия или Франция. Ведь они были инициаторами создания объединения, и следует в связи с этим полагать, что ее формирование и развитие отвечает их коренным экономическим и политическим интересам. В то же время, на мой взгляд, вполне обоснованным было бы решение о сужении поля валютной интеграции за счет выхода из валютного объединения некоторого числа его стран-участниц, попавших в тяжелое финансовое положение. Такой выход в некотором отношении явился бы полезной мерой в плане усиления в перспективе мировых позиций единой европейской валюты, преодоления самими этими странами долгового кризиса и неустойчивого финансового состояния, балансирующего на грани дефолта.

Дело в том, что одна из главных причин, которая породила финансовые проблемы этих стран, связана с особенностями самого валютного объединения, со сложившейся здесь системой межгосударственных отношений, которая содержит противоречие, создающее условия для возникновения финансовых дисбалансов, а следовательно, и для появления объективных причин выхода из Зоны некоторых наиболее слабых экономик.

Суть противоречия состоит в том, что в рамках валютного объединения единая валюта и единая денежно-кредитная политика применяются по отношению к странам, которые сохраняют свою финансово-экономическую обособленность. Это означает, с одной стороны, что функционирование единой валюты и применение единой денежно-кредитной политики, проводимой Европейским центральным банком, осуществляются так, будто объединение представляет собой одно государство, в интересах которого используется евро. С другой сто-

роны, в сфере публичных финансов проявляется тот факт, что Зона – не единое государство, а состоит из множества отдельных государственных образований. Причем каждое из них имеет свою собственную финансовую, налогово-бюджетную систему, результаты функционирования которой во многом определяются уровнем экономического развития, особенностями хозяйств, действующих в границах его территории, их конкурентоспособностью. В результате использование единой валюты и единой денежно-кредитной политики для некоторых стран объединения вместо пользы может принести существенный вред.

В самом деле, функционирование единой валюты усиливает конкуренцию между компаниями стран Зоны, делает ее более жесткой и разрушительной, поскольку упраздняет саму возможность применения более слабыми в экономическом отношении государствами защитной валютной политики на основе снижения реального курса национальной валюты. В силу особенностей единой монетарной политики эти государства лишаются также возможностей самостоятельно оперировать инструментами денежно-кредитной политики, в частности поддерживать в зависимости от необходимости и конъюнктуры национальные предприятия кредитными ресурсами за счет расширения рефинансирования экономики. И то, и другое является предпосылкой для нарастания финансовых трудностей слабых в конкурентном отношении государств.

Следует особо подчеркнуть, что указанное противоречие имеет институциональный, а не конъюнктурный характер. Это – противоречие между элементами установленного здесь экономического порядка, базовыми структурами действующей экономической системы. А следовательно, оно может быть ликвидировано только путем изменения данного порядка, приведения в соответствие элементов и структур: либо за счет движения вперед к более высокой степени интеграции, т. е. прежде всего к созданию единого бюджета, превращению государственных финансов отдельных стран в общие ресурсы Еврозоны, либо в результате возвращения стран к национальным валютам и обособленным в рам-

ках каждого государства системам монетарного регулирования.

Но и в рамках действующей системы можно было бы, конечно, поддерживать достаточно долго условия, при которых противоречие не принимает острые, отрицательные формы проявления, не приводит к нарастанию финансовых проблем для отдельных стран-участниц Зоны. Для этого надо было бы сделать конкуренцию внутри Зоны менее разорительной. Такое было бы, на мой взгляд, возможно при соблюдении хотя бы одного из двух условий: 1) наличия достаточной совместимости, взаимодополняемости интегрирующихся в Зоне экономик; 2) отсутствия существенных различий между уровнями экономического развития, уровнями конкурентоспособности стран-участниц.

Действительно, первое условие, взаимодополняемость, или разделение труда между участниками объединения, позволяет избегать масштабной негативной конкуренции и подключать даже слаборазвитые экономики к эффективному экономическому сотрудничеству, что обеспечивает им высокие темпы роста производства и экспорта и, как следствие, дает возможность добиваться положительных значений торговых и финансовых балансов. Второе условие – участие в Зоне примерно равных по уровню экономического развития и производительности труда государств – с одной стороны, не дает конкуренции «убивать» национальные производства в силу их высокой конкурентоспособности, а с другой стороны, открывает широкие горизонты для их развития путем обновления продуктов и совершенствования технологий во всех странах-участницах, что позволяет сохранять в отношениях между ними определенное торговое и платежное равновесие, не допускать наращивания внешних и внутренних государственных и корпоративных долгов.

### ***Слабость Еврозоны***

Слабость Еврозоны состоит в том, что здесь и первое, и второе условие в полной мере не соблюдается. Взаимодополняемость производств и высокая конкурентоспособность присущи в большой степени высоко-

развитым странам Западной Европы, экономическая интеграция которых началась довольно давно, после второй мировой войны, и осуществлялась поэтапно от простых форм к более сложным, что позволило постепенно адаптировать их национальные хозяйства друг к другу. Что касается стран, относительно недавно присоединившихся к европейским интеграционным процессам (к таким государствам можно отнести Грецию, Португалию, Испанию, а также практически все страны Центральной и частично Восточной Европы, входившие прежде в советский блок), то они, во-первых, имеют по сравнению со странами-лидерами Евросоюза низкий уровень конкурентоспособности, а во-вторых, не смогли пока занять (за некоторыми исключениями) достойного места в системе европейского разделения труда.

Иными словами, в Евросоюз, а затем и зону евро принимаются страны, экономика которых здесь подвергается значительным шоковым воздействиям, а сами эти страны становятся в известном смысле потенциальными кандидатами на дефолт. Такова официальная политика Евросоюза: она не принимает во внимание весьма важные для поддержания жизнеспособности Зоны экономические особенности кандидатов. Действительно, соответствие критериям, которым (согласно решению, принятому на заседании Европейского совета в 1995 г.) должны отвечать кандидаты в Евросоюз и Еврозону при приеме их в эти организации, совершенно не гарантирует того, что новые страны-члены после начала использования единой валюты будут конкурентоспособны на рынках Еврозоны и быстро найдут достаточно широкую нишу в поставках товаров на эти рынки. К этим критериям конвергенции, как известно, относятся:

- дефицит государственного бюджета страны-кандидата не должен превышать 3% от ВВП;
- государственный долг должен быть менее 60% от ВВП;
- уровень инфляции не должен превышать более чем на 1,5% среднюю инфляцию, рассчитанную на основе показателей трех стран, имеющих ее наименьшие значения в ЕС;

- уровень процентных ставок по долгосрочным кредитам не должен превышать более чем на 2% соответствующий средний показатель этих стран;

- соблюдение, по крайней мере, в течение 2-х лет установленных в Евросоюзе пределов колебаний валютного курса национальной валюты по отношению к валюте других стран-членов ЕС.

Особенность этих критериев состоит в том, что все они требуют от стран-кандидатов соблюдения некоего «финансового здоровья» на момент вступления в Зону. Казалось бы, тем самым Еврозона обеспечивает на будущее свою финансовую стабильность. На самом же деле о такой стабильности можно говорить только, если принимать во внимание лишь краткосрочную перспективу. В долгосрочном же плане соблюдение финансовой стабильности может стать проблемой.

Во-первых, достижение «финансового здоровья» в краткосрочном плане возможно для любой, в том числе и для самой слабой национальной экономики. Поэтому принятые в соответствии с финансовыми критериями в Зону подобные страны впоследствии в полной мере могут проявить и проявляют свою несостоятельность, в том числе и в финансовом отношении. Во-вторых, после вступления страны в валютное объединение степень обязательности выполнения требований критериев резко снижается. Ослабляется также мотивация к поддержанию высоких параметров финансовой стабильности, которая была характерна до вступления и которая основывалась на стремлении во чтобы то ни стало сделать «своей» европейскую валюту и таким образом, хотя бы формально, приблизиться к статусу высокоразвитой европейской страны. В-третьих, и это самое главное, до вступления в Еврозону страны-кандидаты находятся в иной, чем после вступления, экономической среде, и те инструменты и методы, которые им позволяли ранее соблюдать критерии интеграции, могут уже не работать в условиях единого валютного пространства.

Особенность этой среды, как мы уже отмечали, состоит в том, что для нее характерны совершенно открытая, ничем ни ог-

раниченная конкуренция, а также отсутствие возможностей и прав у государств осуществлять финансовую и иную поддержку недостаточно конкурентных секторов национального хозяйства. В этих условиях, дабы оградить Еврозону от потенциально проблемных государств, руководство Евросоюза должно было бы установить в качестве критериев интеграции не финансовые и, в известной мере, конъюнктурные показатели, а более фундаментальные вещи: уровень экономического развития и конкурентоспособности национальной экономики, а также степень вовлеченности стран в европейское разделение труда. Впрочем, если бы такие критерии были использованы, то в Евросоюзе и Еврозоне мы не увидели бы значительного числа тех стран, которые в настоящее время так гордятся своей причастностью к объединенной Европе.

А это, по всей видимости, не соответствует интересам лидеров Евросоюза. Поэтому в валютной зоне еще долгое время будут существовать значительные различия в уровнях экономического развития отдельных стран и несоответствие их национальных экономик структуре спроса на европейском рынке. Отсюда перекосы торговых балансов внутри объединения в пользу ведущих экономик – с ними периферийные экономики не способны в полной мере конкурировать и по этой причине вынуждены уступать им (полностью или частично) свои национальные рынки товаров и услуг. В результате происходит нарастание дефицита платежного баланса, государственного бюджета, корпоративных и государственных долгов отстающих в экономическом плане государств. В конечном счете, возникает угроза дефолта со всеми негативными последствиями как экономического, так и социального характера.

### **О чем говорит статистика**

Именно такая ситуация еще до начала мирового финансового кризиса складывалась в зоне евро, что подтверждают данные международной статистики. Обратимся к анализу этих данных. Табл. 1 показывает масштабы разницы между экспортом и импортом основных стран Еврозоны, со-

отнесенной с их ВВП. Для каждой страны определены три формы сальдо торгового баланса: (1) рассчитанное с учетом всего объема ввоза и вывоза товаров и услуг, (2) образующееся в результате торговых отношений внутри зоны евро и (3) другими странами-членами Евросоюза.

Приведенные цифры свидетельствуют о том, что именно страны зоны евро, которые испытывают в настоящее время серьезные финансовые трудности и о которых больше всего говорят как о кандидатах на государственный дефолт, имеют наибольшее общее отрицательное сальдо торгового баланса. Так, внешнеторговый дефицит Греции в 2007 г. достиг 9,6% к ВВП этой страны, Португалии – 8,2, Испании – 7,6%. При этом значительный вклад в такие негативные результаты внесла торговля в рамках самой Зоны, где отрицательное сальдо баланса Греции составило 6,6%, Португалии – 6,7, Испании – 3,1%. Другими словами, перекосы в обмене результатами деятельности этих стран, их недостаточная конкурентоспособность проявляются прежде всего в пределах валютного объединения.

По иному выглядят здесь страны-лидеры, сумевшие нарастить торговый профицит в результате использования своих конкурентных преимуществ. Германия, Ирландия, Люксембург и Нидерланды – четверка государств, сумевших извлечь мак-

Таблица 1  
**Сальдо торгового баланса стран зоны евро в 2007 г., % к ВВП соответствующих стран**

Страна	Сальдо торгового баланса		
	Всего	Страны Еврозоны	Другие страны ЕС без ЦВЕ
Австрия	4,5	-1,0	3,1
Бельгия	5,1	5,0	2,6
Германия	6,3	19,2	9,6
Греция	-9,6	-6,6	1,0
Ирландия	11,7	13,3	0,8
Испания	-7,6	-3,1	0,9
Италия	-1,1	-0,9	0,9
Люксембург	40,9	19,3	11,4
Нидерланды	8,6	11,7	4,7
Португалия	-8,2	-6,7	1,2
Словакия	-21,2	12,0	1,3
Финляндия	4,2	-0,9	0,8
Франция	-2,6	-1,6	-2,4

Источник. ОЭСР.

симум пользы из своего участия в Зоне. Для них ничем не ограниченная в ее рамках конкуренция, очевидно, послужила весьма благоприятным условием развития.

Торговый дефицит ведет к оттоку евро из страны. В результате возникают бюджетные и долговые проблемы. Хотя влияние торговых дисбалансов на финансы не всегда возможно точно определить статистически из-за множественности факторов, отражающихся на финансовом положении любого государства, все же определенную корреляцию здесь можно обнаружить, и в особенности для стран, находящихся в наиболее сложной ситуации.

В 2009 г., когда мировой финансовый кризис достиг своего апогея, почти все страны (в том числе Германия и Франция) имели достаточно высокий уровень дефицита государственного бюджета, превышающий установленный в Еврозоне предел в 3% по отношению к ВВП. Однако самый высокий его уровень наблюдался в Греции, Испании, Португалии и Ирландии. Среди этих стран наиболее проблемной оказалась Греция, поскольку дефицит бюджета здесь довольно длительный период существенно превышал норматив. В результате был накоплен значительный государственный

долг. На этой основе, а также в связи с низким доверием частных инвесторов к слабой греческой экономике возникли проблемы с финансированием долга за счет ресурсов рынков капитала. Появилась необходимость в оказании помощи Греции путем вливания средств нерыночными финансовыми структурами Евросоюза, а также межгосударственными финансовыми организациями мирового масштаба.

Уровень долга государств Еврозоны характеризуется следующими данными (табл. 3). Как видно, именно Греция является в Еврозоне главным должником. Сумма долговых обязательств Греции перед частными инвесторами, другими государствами и международными финансовыми организациями составила в 2009 г. непомерно высокую величину –125% к ВВП, более чем в 2 раза превысив установленный в Зоне предел в 60% к ВВП. В абсолютном выражении ее долги составили почти 300 млрд евро, из которых 53 млрд требовалось выплатить в 2010 г. Проблема усугубляется еще и тем, что долговые проблемы Греции имеют застарелый характер: с 2000 г. страна неизменно имела чрезвычайно высокую задолженность, превышающую 100%-й уровень. А это свидетельствует о том, что долговой кризис

Таблица 2

**Бюджетный дефицит в странах зоны евро, % ВВП**

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Бельгия	0,0	0,4	-0,1	-0,1	-0,3	-2,7	0,2	-0,3	-1,3	-6,0
Германия	1,3	-2,8	-3,7	-4,0	-3,8	-3,3	-1,6	0,3	0,1	-3,0
Эстония	-0,2	-0,1	0,3	1,7	1,6	1,6	2,4	2,5	-2,8	-1,7
Ирландия	4,8	0,9	-0,3	0,4	1,4	1,6	2,9	0,0	-7,3	-14,4
Греция	-3,7	-4,5	-4,8	-5,6	-7,5	-5,2	-5,7	-6,4	-9,4	-15,4
Испания	-1,0	-0,6	-0,5	-0,2	-0,3	1,0	2,0	1,9	-4,2	-11,1
Франция	-1,5	-1,5	-3,1	-4,1	-3,6	-2,9	-2,3	-2,7	-3,3	-7,5
Италия	-0,8	-3,1	-2,9	-3,5	-3,5	-4,3	-3,4	-1,5	-2,7	-5,3
Кипр	-2,3	-2,2	-4,4	-6,5	-4,1	-2,4	-1,2	3,4	0,9	-6,0
Люксембург	6,0	6,1	2,1	0,5	-1,1	0,0	1,4	3,7	3,0	-0,7
Мальта	-6,2	-6,4	-5,5	-9,8	-4,7	-2,9	-2,7	-2,3	-4,8	-3,8
Нидерланды	2,0	-0,2	-2,1	-3,1	-1,7	-0,3	0,5	0,2	0,6	-5,4
Австрия	-1,7	0,0	-0,7	-1,4	-4,4	-1,7	-1,5	-0,4	-0,5	-3,5
Португалия	-2,9	-4,3	-2,8	-2,9	-3,4	-6,1	-4,1	-2,8	-2,9	-9,3
Словения	-3,7	-4,0	-2,5	-2,7	-2,2	-1,4	-1,3	0,0	-1,8	-5,8
Словакия	-12,3	-6,5	-8,2	-2,8	-2,4	-2,8	-3,2	-1,8	-2,1	-7,9
Финляндия	6,8	5,0	4,0	2,4	2,3	2,7	4,0	5,2	4,2	-2,5
В целом	0,1	-1,8	-2,5	-3,1	-2,9	-2,5	-1,4	-0,6	-2,0	-6,3

Источник. ОЭСР.

Государственный долг стран зоны евро, % ВВП

Страна	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Австрия	61,2	60,7	60,4	60,9	62,2	62,1	60,6	58,1	59,6	64,3
Бельгия	99,5	99,1	97,9	95,4	92,8	91,8	87,6	85,3	90,2	95,3
Финляндия	48,0	44,4	41,3	43,5	41,9	38,2	35,6	31,2	29,5	37,6
Франция	47,4	48,3	49,9	51,9	52,6	53,3	52,1	52,1	54,2	60,8
Германия	34,1	34,6	36,0	37,9	39,2	40,4	40,9	39,4	38,8	43,8
Греция	108,9	109,7	109,2	105,8	108,3	110,2	107,5	105,8	109,6	125,7
Ирландия	34,8	30,9	27,9	26,9	25,4	23,6	20,3	19,8	27,7	45,9
Италия	103,6	102,7	99,5	96,7	96,2	97,5	96,7	95,2	98,0	106,5
Люксембург	3,2	3,1	2,7	1,7	1,4	0,8	1,4	1,4	8,2	8,6
Нидерланды	44,1	41,3	41,5	43,0	43,7	42,9	39,2	37,8	50,1	49,9
Португалия	54,1	56,0	58,7	60,2	63,0	68,2	69,8	69,2	71,2	81,1
Словакия	23,9	36,0	35,1	35,1	38,4	33,1	29,2	28,1	26,2	33,6
Словения	..	..	..	26,9	27,1	26,9	25,8	23,2	21,3	34,1
Испания	49,9	46,3	43,9	40,7	39,3	36,4	33,0	30,0	33,7	46,1

Источник. МВФ.

Греции мало связан с мировой рецессией. Он обусловлен фундаментальными постоянно действующими причинами. И эти причины коренятся в относительно низкой эффективности и конкурентоспособности национальной экономики.

В соответствии с некоторыми прогнозами, с проблемой надвигающегося дефолта могут столкнуться также другие названные ранее страны Еврозоны, и прежде всего Португалия.

По-иному обстоит дело в Ирландии. Ее финансовые проблемы целиком обусловлены мировым кризисом и вовлеченностью государства в финансирование ипотеки. В результате страна имела в 2008 и 2009 гг. второй по величине из стран Еврозоны дефицит государственного бюджета. В то же время в предшествующие годы дефицит не превышал нормативных значений. В результате и государственный долг Ирландии не выходил за рамки, установленные в Евросоюзе, и колебался последние 10 лет в пределах 20–45%. Более прочное финансовое положение Ирландии объясняется высокой конкурентоспособностью ее экономики. В этой области она постепенно приближается к лидерам Еврозоны, а по некоторым критериям уже превосходит

их. Подтверждением этому служат показатели, приведенные в табл. 4.

Как видно, накануне кризиса Ирландия имела даже несколько более высокую производительность труда в сравнении со средним ее уровнем и являлась в то же время безусловным лидером в экспорте высокотехнологических товаров. Совершенно иное положение сложилось в Южной Европе, включая Италию. Здесь показатели почасовой производительности труда – заметно ниже средних. Существенно меньше также (в 2-3 раза), чем в ведущих странах

Таблица 4

Показатели конкурентоспособности ряда стран зоны евро в 2007 г.

Страна	Производительность труда, % от средней в зоне евро	Доля хайтека в экспорте товаров, %
Португалия	56	7
Греция	71	6
Италия	89	6
Испания	93	5
Ирландия	104	29
Германия	110	14
Франция	115	18
Нидерланды	122	18

Источник. Евростат.

объединения, и часть экспорта, относящаяся к высокотехнологической продукции. В результате, в целом, Юг Европы проигрывает в конкуренции Северу, что и является одной из причин обострения его финансовых проблем.

### *Преимущества, но не для всех*

Отмеченное обстоятельство нередко игнорируется (в лучшем случае относится ко второму плану анализа) даже в весьма серьезных исследованиях, посвященных европейской интеграции. Чаще превозносятся известные преимущества Зоны, с которыми связывают создание благоприятных условий для экономического роста и совершенствования на этой основе социальной среды. Среди этих преимуществ, как правило, называется снижение предприятиями и покупателями трансакционных издержек за счет использования расчетов в единой валюте. Отмечается также, что Зона позволяет уменьшить волатильность валютного курса, поддерживаемого мощью единого центрального банка и значительными объединенными валютными резервами, а это обеспечивает выигрывш компаниям, ориентированным на внешнеэкономическую деятельность. И наконец, валютное объединение дает также возможность улучшать доступ корпораций к интегрированному европейскому рынку капиталов и удерживать на довольно низком уровне инфляцию путем проведения довольно жесткой единой для всех стран денежно-кредитной политики.

Все эти преимущества, конечно, играют свою роль, но в определенных пределах. Ведь нельзя забывать и о том, что они дают эффект тогда, когда страна обладает конкурентными производственными комплексами. Государства, где конкурентоспособность недостаточная, единая денежно-кредитная политика, как уже было сказано, превращается в неблагоприятный фактор, поскольку не позволяет таким странам самостоятельно манипулировать валютным курсом и процентными ставками с целью защиты отечественного производства, стимулирования экономического роста и проведения структурных преобразований.

В наиболее выгодных конкурентных условиях в зоне евро находится Германия. Среди ведущих стран Евросоюза (см. табл. 4) она существенно не выделяется ни с точки зрения почасовой производительности труда, ни по параметру доли высоких технологий в экспорте продукции. Но ей удалось создать конкурентные преимущества и по отношению к Франции, и к другим странам Зоны за счет относительного снижения производственных затрат, связанных с расходами корпораций на рабочую силу. Иными словами, здесь с середины 90-х годов прошлого века при активном посредничестве правительства был установлен некий компромисс между предпринимателями и наемными работниками. Заработная плата в производственном секторе, по существу, не возростала; в обмен на это корпорации не выводили свои производства за границу. В результате за последние 10 лет конкурентоспособность немецких товаров и услуг увеличилась на 25% по сравнению с другими странами зоны евро. Следствием этого стал тот факт, что с 1996 по 2008 г. рост объема экспорта из Германии увеличивался в два раза быстрее, нежели экспорт всех государств Еврозоны. Германия стала крупнейшим мировым экспортером и уступает сегодня лишь Китаю. Ее вес на общем рынке еврозоны возрос с 1995 по 2009 г. с 25 до 27%. За это время доля Франции сократилась с 18,5 до 12,9%, а доля Италии – с 17 до 10%.

Другим результатом этого процесса стало то, что в условиях снижения производственных издержек и высокой конкурентоспособности у Германии нет особой заинтересованности в снижении стоимости евро. Сложившийся в еврозоне преимущественно завышенный ее курс пока не угрожает внутреннему производству ФРГ и в то же время позволяет удешевлять импорт сырья, оборудования, предметов потребления, осуществляемых из-за пределов валютного объединения, т. е. добиваться снижения издержек еще и таким путем. Вместе с тем завышенный курс, конечно, создает проблемы в конкурентоспособности слабым экономикам Еврозоны и по отношению к странам, находящимся вне ее границ. В результате торговой экспансии

ряда быстро прогрессирующих компаний развивающихся стран они вынуждены уступать последним свои позиции как на внутреннем, так и мировом рынке.

Возникает законный вопрос: возможно ли изменение ситуации в этом регионе мира? Способны ли менее развитые периферийные страны зоны евро, и прежде всего Греция и Португалия, по показателям конкурентоспособности своих товаров приблизиться к уровню европейских лидеров? Теоретически, конечно, способны. Сумела же когда-то довольно отсталая Ирландия в основном решить эту проблему, правда, не без помощи американского капитала, размещившего на ее территории ряд высокотехнологических производств. Однако быстро осуществить необходимые изменения в ближайшее время, видимо, не удастся, поскольку для этого придется не только проводить кардинальные экономические реформы, перейти к новой модели развития экономики, но и во многих случаях изменить традиционный образ жизни, на что, конечно, потребуется много времени.

Не способствует также решению проблем периферии Зоны и современная конъюнктура на мировых рынках капитала. Движение производительного капитала сегодня в большей степени ориентировано на вложения в быстро расширяющиеся экономики развивающихся стран, обеспечивающих низкие издержки при производстве довольно качественной, а теперь уже и высокотехнологической продукции. Не последнюю роль в этом играет относительно низкая стоимость рабочей силы в странах с развивающимися рынками. Что касается Еврозоны, то даже ее периферийная часть в основном не способна конкурировать в привлечении таких инвестиций. Во-первых, из-за сложившихся здесь довольно высоких стандартов уровня жизни, а во-вторых, по причине завышенного курса евро, который делает расходы иностранных инвесторов в европейской валюте, связанные с капитальными вложениями, более обременительными.

Из всего сказанного выше можно сделать следующие выводы. Участие в зоне евро особенно благоприятствует тем странам, которые имеют неоспоримые конкурентные

преимущества перед другими странами-участницами. Для них упразднение барьеров, ограничивающих конкуренцию, способствует быстрому завоеванию рынков менее развитых стран, вытеснению неконкурентоспособных производств последних и росту собственной экономической мощи. Это ухудшает финансовое положение периферийных государств, усиливает безработицу, которая частично ложится дополнительным бременем на государственные бюджеты, частично ведет к увеличению эмиграции рабочей силы, обеспечивая трудовыми ресурсами возрастающие потребности расширяющихся секторов экономики в странах-лидерах Зоны. Таким образом, выигрыш одних участников валютного объединения оборачивается проигрышем для других, что, по нашему мнению, и является фактором, который ослабляет единство Зоны, усиливает присущие ей коллизии. Возрастают предпосылки ее дезинтеграции.

#### *Меры по сохранению зоны евро*

Что может предпринять Евросоюз для того, чтобы не допустить дезинтеграции? Кардинальное решение состояло бы в ликвидации того противоречия, о котором речь шла в начале статьи. Для этого надо было бы упразднить финансово-экономическую обособленность отдельных стран объединения, т. е. сформировать единую систему финансов, соответствующую использованию единой валюты. Речь идет о превращении зоны евро в одно государство федеративного типа (некие Соединенные Штаты Европы), в котором единая валюта была бы дополнена единым полноценным бюджетом и был бы узаконен дотационный характер более слабых национальных экономик, подобно тому, как в настоящее время отсталые регионы во Франции или Германии дотируются путем перераспределения бюджетных доходов страны.

К такому повороту событий, однако, Еврозона не готова. Сильные страны не собираются субсидировать слабые. Они поглощают рынки и доход, который в случае защиты этих рынков могла бы получать периферия, но не намерены делиться с ней этим доходом. Об этом свидетель-



ствуют многочисленные высказывания руководителей ведущих стран Западной Европы, а также весьма скудный и, по существу, не увеличивающийся по отношению к совокупному ВВП объединенный бюджет Евросоюза, составляющий многие годы по отношению к этому агрегату около 1%. Не содержат никаких обнадеживающих в этом плане положений и программы развития объединения. Да и настроение населения ряда государств, отвергнувшего в процессе голосования проект Конституции ЕС, которая могла бы быть реальным шагом на пути к федеративному устройству Европы, говорит о многом. Еще более призрачными следует считать и возможности создания федерации в более отдаленной перспективе, если учитывать усиливающиеся в Западной Европе националистические тенденции.

Менее радикальным путем является оптимизация зоны, которая бы состояла в том, чтобы вывести из состава его участников относительно слабые в экономическом отношении государства. Но и этот путь невозможен в ближайшее время по ряду причин. Во-первых, потому, что юридически не прописаны правила выхода из Зоны, поскольку до сих пор в этом не было никакой необходимости.

Во-вторых, такой выход означал бы в некотором плане провал политики Евросоюза, стремящегося объединить как можно большее число европейских стран, независимо от уровня их экономического развития, в том числе привязать к себе государства ЦВЕ, которые находились прежде в политической и экономической орбите Советского Союза, а значит и России. Начало попятного движения создало бы совершенно иную политическую атмосферу в Европе, показало бы, что интеграция вовсе не является необратимым явлением и что, в принципе, возможна при определенных условиях ее частичная или даже полная дезинтеграция в форме возвращения отдельных государств к самостоятельной денежно-кредитной политике и собственной валюте.

В-третьих, оптимизация экономически не выгодна странам-лидерам Евросоюза, поскольку в результате увеличились бы зат-

раты локализованных на их территории компаний, связанные с торговой экспансией на периферии.

В-четвертых, сами страны периферии не готовы к тому, чтобы ставить вопрос о выходе из Зоны и Евросоюза. Хотя для тех государств, которые не выдерживают конкуренции и имеют значительные балансовые дефициты, вполне было бы уместным отказаться от участия в валютном объединении. При этом комплекс факторов удерживает их от такого шага. Здесь и пропагандистская роль собственных и международных СМИ, показывающих в основном позитивную роль объединения. И позиция правящих элит периферии, связавших свои политические и экономические интересы с политическими кругами Запада и крупным европейским капиталом. И все еще существующие в чем-то наивные надежды населения на то, что участие в Евросоюзе и использование единой валюты позволит быстро достичь такого же уровня жизни, как в Германии или во Франции, не понимающего, что это достижение зависит прежде всего от экономического роста, на который объединение может оказывать и отрицательное влияние из-за неконкурентоспособности отставших в экономическом плане государств и возможной неадекватности единой денежно-кредитной политики конкретным условиям их развития.

Таким образом, вполне обоснованным является предположение о том, что в обозримой перспективе не произойдет ни возникновения «Соединенных Штатов Европы», ни оптимизации зоны евро, а будут применяться (и уже применяются, как известно) паллиативные меры, с одной стороны, не нарушающие финансово-экономическую обособленность стран-участниц Зоны, а с другой стороны, не касающиеся вопросов выхода из нее тех или иных государств. Такие меры не затрагивают коренных причин дисбалансов, а лишь пытаются воздействовать на их последствия с целью смягчения и недопущения финансовых дефолтов.

Все эти меры сводятся в основном к двум основным формам: либо к оказанию финансовыми структурами Евросоюза временной финансовой поддержки проблемным странам на условиях возвратности

выделенных средств (т. е. путем предоставления займов), либо к осуществлению определенных мер воздействия с тем, чтобы заставить эти страны сокращать бюджетные расходы, т. е. принудить их, по сути, к «затягиванию поясов».

К мерам первого вида относятся: скупка Европейским центральным банком долгов, облигаций стран-членов Зоны; продление на более длительный срок, вплоть до 20 лет, уже выданных ссуд; недавнее учреждение Временного фонда финансовой стабильности, кредитующего слабые экономики; создание и начало работы с 2013 г. на постоянной основе Европейского фонда финансовой стабильности по поддержке евро и подведение под него соответствующей юридической базы в форме внесения в ст. 125 Лиссабонского договора изменений, позволяющих участникам Зоны оказывать финансовую помощь друг другу.

Мерами второго вида, в частности, являются: предлагаемое и обсуждаемое в Евросоюзе введение института кризисного управления, что давало бы организации возможность брать на себя управление долгами и бюджетами проблемных стран; наделение полномочиями Брюсселя, которые позволяют ему координировать национальные бюджеты государств ЕС, т. е. давать рекомендации по их сокращению в случае угрозы нарастания дефицита; применение предусмотренных в Еврозоне санкций в виде штрафов за неисполнение предписаний относительно размеров бюджетного дефицита и государственного долга; увязывание предоставления займов периферийным странам с выполнением ими предлагаемых Евросоюзом мер по обеспечению финансовой стабильности и т. д.

Паллиативный характер этих мер означает, что Зона неопределенно долго (пока проблема не решится кардинально) будет содержать в себе противоречие, которое периодически, особенно при повторении глобальных финансовых кризисов, снова и снова будет проявлять себя в форме обострения финансовых проблем наиболее слабых ее стран-участниц и возвращать объе-

динение к обсуждению вопросов о способах сохранения валютного единства.

\* \* \*

Соотнося сложные интеграционные процессы в Еврозоне, их перспективы, следует отметить, что в последние годы на просторах СНГ все более пробивает себе дорогу весьма позитивная тенденция к восстановлению единого экономического пространства, разрушенного недобрым и некомпетентными действиями последних руководителей Советского Союза. Формирование Таможенного союза тремя крупнейшими республиками СНГ – Беларусью, Казахстаном и Россией – весьма значительный шаг в этом направлении. В случае присоединения к Таможенному союзу Украины, чему пытаются помешать правящие круги Запада путем необоснованных обещаний процветания на основе интеграции в рамках Евросоюза, произошло бы кардинальное изменение ситуации: единое таможенное пространство распространилось бы на основную часть некогда единой страны.

Следующим логичным этапом интеграции в рамках СНГ могло бы быть внедрение в денежный оборот входящих в Таможенный союз стран единой валюты. При этом для стран СНГ внедрение единой валюты – более органичный акт, нежели ее использование в Еврозоне. Дело в том, что экономика стран СНГ долгое время, в течение столетий, формировалась как единый хозяйственный механизм, в том числе и на основе территориального разделения труда. В результате на межреспубликанском уровне сложились взаимодополняемые хозяйственные комплексы, которые, в целом, сохранили свое значение вплоть до настоящего времени. Это, а также тот факт, что четверка наиболее сильных экономик СНГ имеет примерно одинаковый уровень экономического развития, позволяет утверждать, что на ее основе вполне возможно создание оптимальной валютной зоны, которая бы смогла стать важным фактором социально-экономического прогресса региона.



Материал поступил 24.05.2011 г.