

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ РОССИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Глобализация мировой экономики является объективным процессом, отражающим реальность современного этапа хозяйственного развития зарубежных стран и потребности крупного транснационального производства. Основные движущие силы глобализации, делающие ее необратимым и динамичным процессом, – ускорение научно-технического прогресса, расширение деятельности транснациональных корпораций (ТНК) и международной производственной кооперации, интенсификация обмена наукоемкой продукцией и высокими технологиями, активизация торговли финансовыми, компьютерными, информационными и другими видами деловых услуг.

Процессы глобализации, создающие благоприятные возможности для стабильного и эффективного развития всей системы мирохозяйственных связей, одновременно выдвигают перед их участниками – странами и отдельными предприятиями – новые и все более жесткие требования в отношении стандартов коммерческой деятельности, технического уровня и качества поставляемых товаров и услуг. Тем, кто не соответствует этим требованиям, грозит неизбежный проигрыш в конкурентной борьбе и прозябание на периферии мировой экономики.

Россия пока еще слабо использует преимущества глобализации для повышения национальной конкурентоспособности, осуществления структурной перестройки хозяйства и технической модернизации производства. Такая ситуация обусловлена действием ряда факторов, среди которых – снижение общеэкономического потенциала страны, технического уровня эффективности отечественного производства в ходе реформ, особенности развития международной специализации России в условиях переходного периода, ухудшение геоэкономических позиций страны в системе мирового хозяйства.

1. Россия в глобальной мировой экономике

Ежегодные темпы снижения реального ВВП в паритетных ценах в расчете на душу населения в период 1990–1999 гг. составили для России примерно 6,4%, тогда как в Китае среднегодовой прирост достигал 8,8%, Малайзии – 4,5%, США – 2,1%, Германии – 1,4%. В результате к концу XX века общеэкономический потенциал России более соответствовал уровню развивающихся стран, а не промышленно развитых государств: 10-е место по абсолютному размеру ВВП в паритетных ценах (в 2 раза меньше Индии и в 4,2 раза ниже аналогичного показателя для Китая) и 40-е место по величине паритетного ВВП в расчете на душу населения (в итоге этот показатель оказался ниже среднемирового уровня).

Несмотря на значительное сокращение общеэкономического потенциала, Россия по-прежнему занимает прочные позиции в производстве отдельных видов промышленной продукции, прежде всего сырья и материалов, что, однако, не обеспечивает ей стратегических преимуществ на мировом рынке, ориентированном на торговлю продукцией высокой степени обработки.

В реальном выражении российский товарный экспорт на протяжении 90-х годов рос значительно медленнее среднемирового, в том числе в 1996–2000 гг. он увеличился на 22% (на 20% в 1999–2000 гг.) по сравнению с 46% по миру в целом.

Таблица 1

**СРАВНЕНИЕ ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОТЕНЦИАЛА РОССИИ И ОТДЕЛЬНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН**
(по состоянию на 2000 г, в процентах к уровню США, принятому за 100)

Страны	ВВП в паритетных ценах	ВВП в паритетных ценах на душу населения
США	100,0	100,0
Китай	52,5	11,3
Япония	34,3	74,8
Индия	25,5	7,0
Германия	21,5	73,1
Франция	14,9	69,0
Великобритания	14,5	66,9
Италия	14,1	67,8
Бразилия	13,2	21,5
Россия	12,6	23,9

Источник: The World Competitiveness Yearbook. IMD, 2001.

Таблица 2

ОСНОВНЫЕ МИРОВЫЕ ЭКСПОРТЕРЫ ТОВАРОВ И УСЛУГ В 2000 ГОДУ

Страны-экспортеры	Товары		Коммерческие услуги		
	Всего, млрд. долл.	В % к итогу	Страны-экспортеры	Всего, млрд. долл. В % к итогу	
Всего	6358	100	Всего	1415	100
1. США	784,2	12,3	1. США	274,0	19,3
2. Германия	551,6	8,7	2. Великобритания	100,1	7,1
3. Япония	479,3	7,5	3. Франция	77,3	5,5
4. Франция	298,1	4,7	4. Германия	75,1	5,3
5. Великобритания	280,1	4,4	5. Япония	68,0	4,8
6. Канада	277,2	4,4	6. Италия	59,0	4,2
7. Китай	249,2	3,9	7. Испания	52,1	3,7
8. Италия	234,6	3,7	8. Нидерланды	50,6	3,6
9. Нидерланды	211,7	3,3	9. Гонконг, Китай	43,3	3,1
10. Гонконг, Китай собственный экспорт	202,4 23,7	3,2 0,4	10. Бельгия –Люксембург	40,2	2,8
11. Бельгия	184,1	2,9	11. Канада	37,2	2,6
12. Республика Корея	172,6	2,7	12. Китай	29,7	2,1
13. Мексика	166,4	2,6	13. Республика Корея	29,2	2,1
14. Тайвань	148,4	2,3	14. Австрия	27,9	2,0
15. Сингапур собственный экспорт	138,0 78,9	2,2 1,2	15. Сингапур	26,6	1,9
16. Испания	113,7	1,8	16–30. (Швейцария, Дания, Тайвань, Швеция, Турция, Австралия, Индия, Норвегия, Ирландия, Малайзия, Мексика, Израиль, Таиланд, Греция, Египет)	-	-
17. Россия	105,2	1,7	31. Россия	9,6	0,7

Источник: Материалы ВТО.

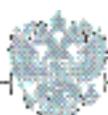


Таблица 3

**ДОЛЯ РОССИИ В МИРОВОМ ЭКСПОРТЕ ОТДЕЛЬНЫХ
ВИДОВ СЫРЬЯ И ПОЛУФАБРИКАТОВ**
(в натуральном выражении, в процентах)

	1996	1998	1999
Сырая нефть ¹	8	9	9 ²
Нефтепродукты ¹	13	13	13 ²
Природный газ ¹	62	61	50 ²
Промышленные алмазы ³	16	19	14
Алмазы необработанные, несортированные ³	19	19	12
Прочие драгоценные и полудрагоценные камни, обработанные ³	4	6	7
Фосфаты кальция	11	13	14
Калийные удобрения	14	17,5	19
Азотные удобрения	17	14	16
Смешанные удобрения	11	12	15
Сера	7	12	17
Алюминий необработанный	20	20	21
Алюминиевые отходы и лом	2	12	12
Кобальтовые руды и концентраты	2	53	16
Медь рафинированная, необработанная	9	8	9
Медные отходы и лом	9	15	8
Отходы и лом черных металлов	6	15	14,5
Молибденовые руды и концентраты	3	5	7
Молибден необработанный и отходы	15	17	15
Никель необработанный	32	34	33
Оловянные руды и концентраты	8	8	10
Руды и концентраты ниобия, тантала, ванадия	55	49	51,5
Вольфрамовые руды и концентраты	36	50	57
Серебряные руды и концентраты ³	0	10	8
Металлы платиновой группы, необработанные или полуфабрикаты ³	20	26	23
Платиновые отходы и лом	9	11	17

¹Без учета торговых потоков внутри ЕС.

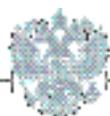
²Данные за 2000 г.

³Доли приведены по стоимостным показателям.

Источник: BP Amoco Statistical review of world energy. Handbook of World Mineral Trade Statistics, 1994–1999. UN, 2000.

Традиционно более прочными и относительно стабильными являются позиции России на рынках топливно-сырьевых товаров и материалов. В частности, Россия занимает первое место по экспорту природного газа, необработанных алмазов, алюминия, никеля и азотных удобрений; третье-четвертое места по экспорту нефти, нефтепродуктов, электроэнергии, калийных удобрений и проката черных металлов. В разрезе укрупненных товарных групп доля России в стоимостном общемировом итоге во второй половине 90-х годов составляла по минеральному топливу – 9–10%, удобрениям – 12–14%, черным и цветным металлам – 5–6%.

За исключением рынков сырья и материалов имеется крайне ограниченное число позиций, где значимость России как экспортера достаточно велика. Прежде всего речь идет об оборонных и связанных с ними товарах и технологиях. Так, на рынке обычных вооружений Россия прочно удерживает второе место, обеспечивая порядка 13% мировых потребностей (удельный вес в суммарном мировом экспорте вооружений за 1995–1999 гг., по данным Стокгольмского института проблем мира и разоружения). Кроме вооружений и военной техники, Россия занимает традиционно прочное положение на рынке энергетического оборудования и комплектного строительства энергетических объектов за рубежом.



Однако в подавляющем большинстве случаев позиции России на рынках гражданской готовой продукции и высокотехнологичных изделий крайне слабы.

В последнее время Россия ежегодно экспортирует высокотехнологичных изделий на сумму порядка 2,5–3 млрд. долл., что составляет не более 0,3% всего объема международной торговли указанной продукцией. Сегодня Россия вывозит в 5 раз меньше высокотехнологичных изделий, чем Таиланд, в 8 раз меньше, чем Мексика, в 10 раз меньше, чем Китай, и в 14 раз меньше, чем Малайзия и Южная Корея.

Как и в случае с торговлей товарами, развитие международной торговли услугами в последние годы заметно опережало динамику соответствующих российских показателей. При этом участие России в международной торговле услугами по аналогии с товарным экспортом также ориентируется на традиционные и низкотехнологичные ниши, в первую очередь туризм и услуги транспорта. На две указанные позиции во второй половине 90-х годов приходилось от 75 до 80% всего российского экспорта услуг.

В то же время в экспорте услуг из развивающихся государств туристическая и транспортная деятельность занимала в конце 90-х годов около 67%, промышленно развитых стран – 53%. Наиболее слабы позиции России как поставщика современных деловых услуг в области освоения новых технологий и «ноу-хау», информатики, связи, предпринимательского консалтинга, финансовой деятельности и страхования.

Место России на мировом рынке капитала определяется особенностями социально-экономического положения страны и состоянием национального инвестиционного климата. В структуре привлекаемых иностранных инвестиций на протяжении значительной части переходного периода преобладали спекулятивные капиталы, направляемые на приобретение ГКО и других высокодоходных государственных и корпоративных ценных бумаг.

В отличие от спекулятивных капиталов привлекательность России как объекта прямого инвестирования в 90-х годах находилась на чрезвычайно низком уровне. Удельный вес страны в мировых накопленных прямых иностранных инвестициях (ПИИ) оценивался в 2000 г. в 0,25%, что составляло немногим более 16 млрд. долл.

Российские ПИИ за границу по-прежнему незначительны, хотя в последние годы отмечается их устойчивый рост. Повышение экспортных доходов отечественного топливно-энергетического комплекса привело к увеличению инвестиций в создание транспортной и сбытовой инфраструктуры за рубежом.

Одним из характерных примеров в этой области стала покупка в конце 2000 г. российской нефтяной компанией «ЛУКОЙЛ» известной американской корпорации «Гетти Петролеум Маркетинг Инк.», специализирующейся на реализации нефтепродуктов. В результате сделки на сумму 71 млн. долл. российская компания получила в свое распоряжение сеть из 1260 автозаправочных станций на территории 13 штатов США.

На протяжении большей части 90-х годов на мировом рынке капитала Россия рассматривалась в основном как крайне ненадежный партнер, не способный обеспечить приемлемую степень защиты для инвесторов. Соответственно, многочисленные зарубежные кредитные и инвестиционные рейтинги ведущих мировых агентств («Moody's», «Standard & Poor's», журналов «Euromoney» и «Institutional Investor») помещали Россию, как правило, на одно из последних мест в соседстве с наиболее проблемными странами и одиозными режимами. Рейтинговые оценки резко ухудшились после августовского 1998 г. валютно-финансового кризиса и лишь в последнее время под влиянием экономического роста в стране стали повышаться. Главные причины низкого российского рейтинга – в высоких политических, законодательных, экономических, валютных, социальных, криминальных и других рисках для инвесторов и кредиторов.

По данным исследования аудиторской компании Price Waterhouse-Coopers (PWC), обнародованным в начале 2001 г., из-за непрозрачности экономической и финансовой политики, законодательной системы и отношений в бизнесе, низких стандартов бухучета и чрезвычайно высокой коррупции Россия недосчиталась в 2000 году около 10 млрд. долл. иностранных инвестиций, а стоимость ее заимствований на международном рынке капитала была на 12,25 процента годовых выше, чем для эталонных США и Сингапура. Так называемый

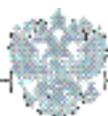


Таблица 4

**СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПОЗИЦИИ РОССИИ
В ОСНОВНЫХ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЙТИНГАХ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ**
(семь первых и семь последних стран)

Всемирный экономический форум (Швейцария, Женева)

Международный институт развития менеджмента (Швейцария, г. Лозанна)	Рейтинг роста конкурентоспособности		Рейтинг текущей конкурентоспособности					
	Место в 2001	Место в 2000 ¹	Место в 2000	Место в 1999				
США	1	1	США	1	2	Финляндия	1	2
Сингапур	2	2	Сингапур	2	1	США	2	1
Финляндия	3	4	Люксембург	3	7	Германия	3	6
Люксембург	4	6	Нидерланды	4	9	Нидерланды	4	3
Нидерланды	5	7	Ирландия	5	10	Швейцария	5	5
Гонконг	6	12	Финляндия	6	11	Дания	6	7
Ирландия	7	9	Канада	7	5	Швеция	7	4
Аргентина	43	41	Вьетнам	53	48	Россия	52	55
Турция	44	42	Венесуэла	54	50	Вьетнам	53	50
Россия	45	47	Россия	55	59	Венесуэла	54	51
Колумбия	46	45	Зимбабве	56	57	Болгария	55	54
Польша	47	38	Украина	57	58	Украина	56	56
Венесуэла	48	46	Болгария	58	56	Эквадор	57	57
Индонезия	49	44	Эквадор	59	53	Боливия	58	58

¹ В 2000 г. в рейтинге присутствовало 47 стран (в 2001 – 49 стран).

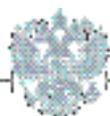
Источник: The World Competitiveness Yearbook. IMD, 2001.

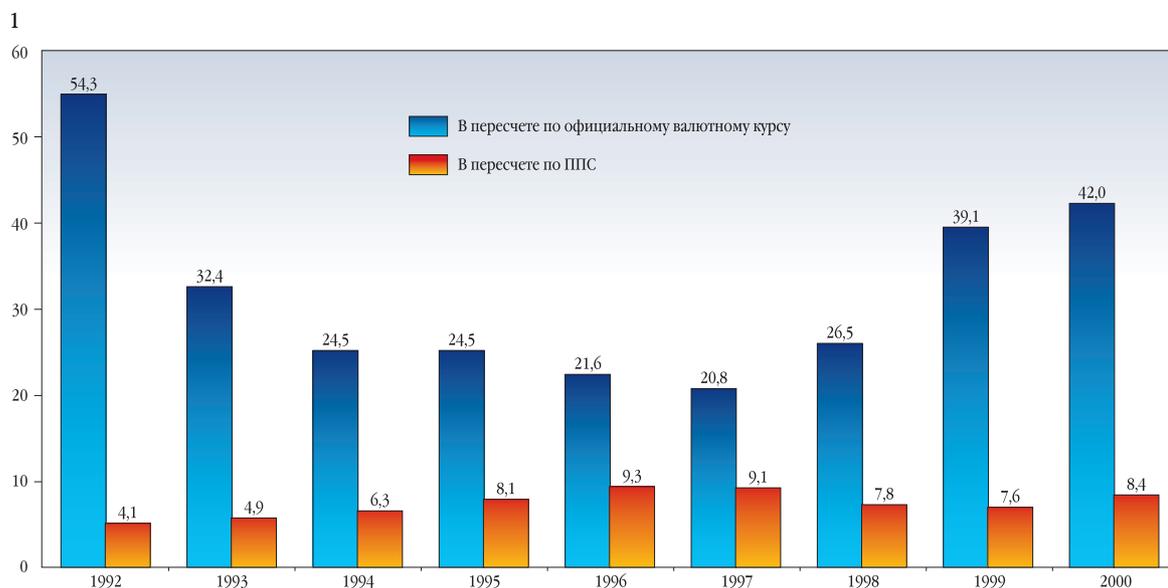
The Global Competitiveness Report, 2000, World Economic Forum.

индекс непрозрачности (opacity index) оказался одним из самых высоких для России (34-е место из 35 обследованных стран) и сравним с 43-процентным дополнительным налогом на прибыль для потенциальных зарубежных инвесторов. По определению PWC, непрозрачность – это отсутствие ясных, четких, облеченных в формальные процедуры, легко понятных и общепринятых методов ведения деятельности на мировых рынках капитала и в национальной экономике. Иными словами, если бы в России были приняты необходимые организационные и иные меры по повышению прозрачности экономики до эталонного уровня, то это дало бы такой же эффект, как существенное снижение налога на прибыль.

Сводная оценка мирохозяйственных позиций той или иной страны содержится в ежегодно публикуемых авторитетными зарубежными организациями рейтингах международной конкурентоспособности. В самое последнее время рейтинговые оценки России несколько повысились, в том числе по шкале Всемирного экономического форума, страна переместилась с 59-го места в 1999 г. на 52-е место в 2000 г., в рейтинге швейцарского Международного института развития менеджмента – поднялась с 47-го места в 2000 г. на 45-е место в 2001 г.

Однако следует учитывать, что повышение рейтингов конкурентоспособности России произошло преимущественно под влиянием двух факторов – высоких темпов экономического роста и значительного увеличения валютных доходов в условиях благоприятной мировой конъюнктуры. В то же время такие важнейшие факторы национальной конкурентоспособности, как эффективность предпринимательской деятельности и государственного управления, оцениваются для России по-прежнему низко.





ЭКСПОРТНАЯ КВОТА В ВВП (В ПРОЦЕНТАХ)

2. Плюсы политики открытой экономики для России

Либерализация внешнеэкономической деятельности и повышение степени внешней открытости национального хозяйства в целом сыграли важную положительную роль в преодолении кризисных явлений, характерных для экономики переходного периода.

Экспортная деятельность способствовала поддержанию производства и занятости в стране в условиях сокращения внутреннего платежеспособного спроса, позволяла осуществлять минимально необходимые инвестиции в развитие материально-технической базы экспортно-ориентированных и смежных отраслей, обеспечивала значительные бюджетные поступления. В пересчете по официальному валютному курсу Банка России доля товарного экспорта в ВВП достигает сегодня 40%, в пересчете на основе паритета покупательной способности валют – приближается к 10%. Последний показатель более чем вдвое превосходит уровень начала десятилетия (рис. 1).

По данным Госкомстата России, в общем объеме реализации промышленной продукции (с учетом расходов на транспортировку и торговой наценки) экспорт занимает около одной трети, при этом экспортная квота в ряде отраслей существенно превышает средний показатель. Наиболее высокая экспортная ориентация и одновременно экспортная зависимость сложилась в добывающей промышленности и отраслях первичного передела, в первую очередь в топливной, металлургической и лесобумажной отраслях, а также в производстве отдельных видов продукции базовой химии и минеральных удобрений. Значительная, а иногда и решающая роль экспортных поставок в функционировании многих сырьевых отраслей обусловлена сокращением внутреннего потребления их продукции в условиях глубокого экономического спада, а также высокой коммерческой эффективностью экспортных операций. Последнее обстоятельство объясняется сохраняющейся существенной разницей экспортных и внутренних оптовых цен, резко возросшей после кризиса августа 1998 г. в связи с четырехкратной девальвацией рубля. Эффективность экспортных сделок с нефтью достигала 400–500% в 1999 г., мазутом – 200%, природным газом – 600% (700–800% в 2000 г.), каменным углем – 200% (300%).

Экспортная квота в отраслях глубокой переработки, как правило, значительно ниже в связи с преобладающей слабой конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Эффективность экспортных сделок с обработанными изделиями заметно уменьшается по причине действия характерного для России так называемого эффекта отрицательной добавленной стоимости, когда в производстве используются физически и морально устаревшие оборудование и технологии.

Экспортная деятельность оказывает важное, а в отдельные периоды времени и решающее влияние на формирование основных макроэкономических показателей, служит своеобразным ло-

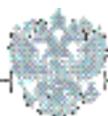


Таблица 5

ДОЛЯ ЭКСПОРТА В ПРОИЗВОДСТВЕ ВАЖНЕЙШИХ ТОВАРОВ
(в процентах)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Нефть сырая	41,5	41,7	41,6	45,2	44,2	44,7
Нефтепродукты	25,8	32,4	34,7	32,9	33,6	36,0
Газ природный	32,6	33,1	35,1	34,4	34,7	33,2
Уголь	11,9	15,8	9,6	10,4	11,3	17,1
Минеральные удобрения	74,0	75,0	77,5	77,3	77,6	79,4
Лесоматериалы необработанные	22,3	23,2	29,3	34,1	40,1	39,3
Целлюлоза древесная	74,8	85,7	82,8	77,6	79,1	83,9
Бумага газетная	71,1	72,2	70,1	74,6	70,6	68,8
Фанера клееная	71,4	63,2	67,0	67,2	69,2	66,0
Прокат плоский	53,1	59,7	58,5	63,6	60,6	55,0

Источник: Госкомстат РФ, таможенная статистика.

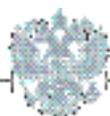
комотивом для всего народного хозяйства. Так, при расширении ВВП на 6% в 1996–2000 гг. экспортные поставки за тот же период увеличились на 22,5% в реальном выражении, в том числе внесли существенный вклад в преодоление последствий кризиса августа 1998 г. Доля чистого экспорта товаров и услуг в структуре использования ВВП страны возросла с 3,5% в 1995 г. до почти 20% в 2000 г.

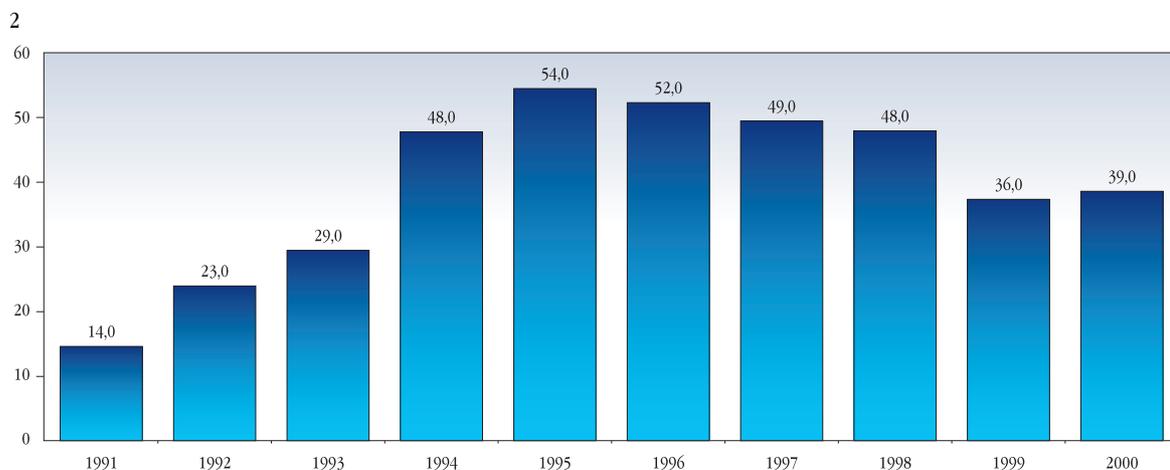
Импортная деятельность в условиях повсеместного товарного дефицита, характерного для начального этапа реформ, способствовала удовлетворению потребностей страны в жизненно важных продуктах питания, других потребительских изделиях, не производимых или производимых в недостаточных количествах материалах и оборудовании. После распада СССР и СЭВ и последовавшего разрыва традиционных кооперационных связей в импорте возросла инвестиционная составляющая, включая закупки частей и комплектующих.

Зависимость внутреннего рынка от импорта значительно увеличилась к середине 90-х годов, когда доля зарубежной продукции в товарных ресурсах розничной торговли превысила 50%. Повышенный спрос на иностранные изделия поддерживался их высокими качественными и техническими характеристиками, эффектным дизайном и упаковкой, длительными сроками хранения (для продовольственных товаров), а также мощной рекламной кампанией. Кроме того, установленный в 1995 г. и просуществовавший вплоть до середины 1998 г. валютный коридор обеспечил устойчивое повышение доходности импортных операций, опиравшееся на реальное удорожание рубля (то есть темпы внутренней инфляции были заметно выше номинальной девальвации рубля по отношению к доллару).

Августовский 1998 г. валютно-финансовый кризис, сопровождавшийся резким обесцениванием рубля, привел к существенному удорожанию импорта и снижению его ценовой конкурентоспособности. Соответственно, доля импорта во внутреннем потреблении заметно уменьшилась, хотя по многим товарным позициям высокая зависимость от внешних поставок сохранилась. Наиболее активно в этот период развивались машиностроительные отрасли, легкая и пищевая промышленность, сумевшие упрочить свои позиции на внутреннем рынке и потеснить зарубежных конкурентов. Импортозамещение охватило в первую очередь те сектора и производства, где конкурентоспособность выпускаемой продукции в решающей степени определяется ее ценой и в меньшей мере зависит от качественных и других характеристик изделий.

Важнейшим условием устойчивого и эффективного импортозамещения в российской экономике являются модернизация материально-технической базы промышленности и сельского хозяйства, освоение прогрессивных технологий, налаживание выпуска принципиально новых видов продукции, совершенствование корпоративного управления и маркетинговых стратегий. В то же время отечественные товаропроизводители не смогли в полной мере воспользоваться преимуществами заниженного курса рубля, и в 2000–2001 гг. произошло частич-





УДЕЛЬНЫЙ ВЕС ИМПОРТА В ТОВАРНЫХ РЕСУРСАХ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ (В ФАКТИЧЕСКИХ ЦЕНАХ, В ПРОЦЕНТАХ)

ное восстановление позиций импорта на внутреннем рынке, особенно в розничной торговле. Этому также способствовало возобновившееся реальное удорожание рубля (рис. 2).

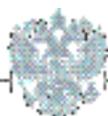
Сочетание мощного экспортного, топливно-сырьевого потенциала России с ограниченным внутренним платежеспособным спросом привело к формированию устойчивого и высокого *положительного сальдо* в торговле товарами. В условиях роста нефтяных цен в 2000 г. его величина достигла рекордного уровня – 61 млрд. долл. (по методологии платежного баланса, включая неорганизованную торговлю) и уступала только аналогичному показателю для Японии. С учетом хронического отрицательного сальдо России в обмене услугами суммарный торговый профицит несколько снижается, но по-прежнему составляет весьма внушительную величину (53 млрд. долл. в 2000 г.).

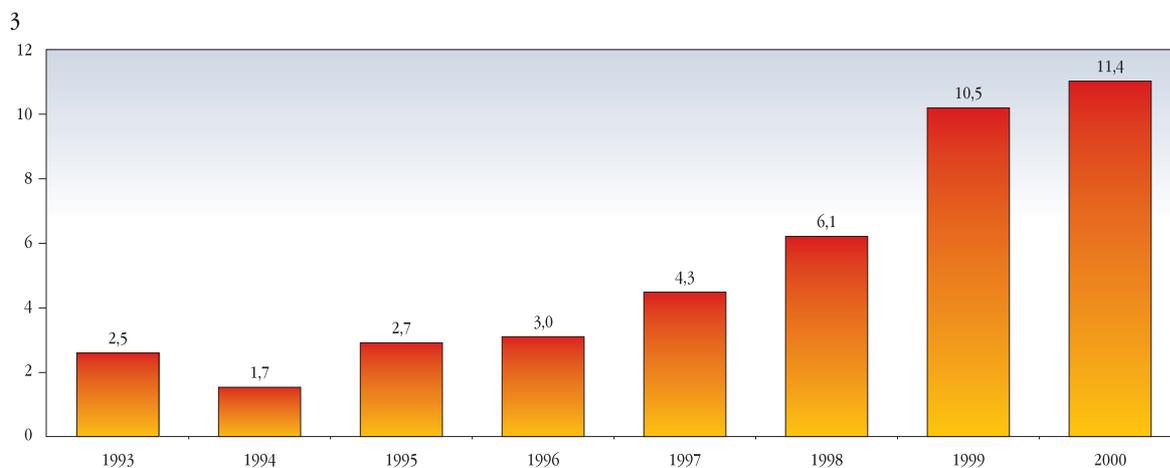
Наличие активного торгового баланса позволяет решать ряд важных народно-хозяйственных задач, а именно: наращивать валютные резервы страны, необходимые для регулирования внутреннего валютно-финансового рынка, осуществления интервенций на мировом рынке капитала и обслуживания внешнего долга; финансировать критический импорт для обеспечения экономической безопасности страны, а также закупки товаров и услуг в интересах государства. На протяжении 2000–2001 гг. валютные резервы России непрерывно росли и достигли 34 млрд. долл. по состоянию на 1 ноября 2001 г. (то есть увеличились в 4 раза по сравнению с началом 2000 г.).

В кризисных условиях переходного периода существенно повысилась *фискальная значимость внешней торговли*. В последнее время суммарный удельный вес различных таможенных налогов и сборов (экспортно-импортные пошлины, акцизы, НДС на импорт, прочие платежи) в доходной части федерального бюджета достигает примерно одной трети, что почти вдвое выше уровня середины 90-х годов. Около четверти бюджетных поступлений приходится на экспортно-импортные пошлины, собираемость которых постоянно растет как следствие совершенствования таможенного контроля и усиления борьбы с правонарушениями во внешнеторговой сфере.

Внешнеэкономическая деятельность играет важную роль в *обеспечении внутренних инвестиционных потребностей* страны. Расходы на приобретение импортного оборудования составляют около четверти всего объема российских инвестиций в машины, оборудование, инструмент и инвентарь. За счет зарубежных средств в 2000 г. было профинансировано почти 5% национальных инвестиций в основной капитал (7% в 1999 г.).

Влияние иностранного капитала на инвестиционный процесс определяется не только объемами внешних поступлений, но и вложениями предприятий с иностранными инвестициями (ПИИ), действующими на территории России, в развитие собственного производства. Последние выросли с 2–3% от общей суммы инвестиций в основной капитал в первой половине 90-х годов до более 11% в 2000 г. В ряде секторов, включая пищевую промышленность, торговлю и общественное питание, вклад ПИИ в суммарные инвестиции в основной капитал в последнее время достигал 30–40%. ПИИ особенно активны в такой наукоемкой сфере деятельности, как предоставление услуг связи, где на них приходится свыше





ДОЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПИИ В ОБЩЕРОССИЙСКИХ ИНВЕСТИЦИЯХ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ (В ПРОЦЕНТАХ)

40% всех инвестиций и выполняемых работ. В целом же на сегодняшний день предприятия с иностранными инвестициями обеспечивают до 10% общеэкономического потенциала страны, что позволяет рассматривать их в качестве важного фактора национального хозяйственного развития (рис. 3).

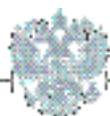
3. Проблемы интеграции России в систему мирового хозяйства

Наряду с важным позитивным влиянием интеграции России в систему мирового хозяйства на развитие страны в переходный период форсированные, слабоконтролируемые и недостаточно последовательные реформы в этой сфере привели к возникновению серьезных структурных проблем в функционировании внешнеэкономического комплекса и экономики страны в целом.

Основная проблема российского *экспорта* – в его неэффективной товарной структуре. Действительно, помимо России, еще целый ряд развитых стран имеет значительную долю сырья и материалов в своем экспорте, например, Канада и Норвегия. Однако при этом они активно вывозят готовые изделия, включая наукоемкую продукцию. У России же доля обработанных товаров крайне мала и, более того, снижается (в пересчете по методике Мирового банка соответствующий показатель для России в последние годы не превышает 30%, в том числе в 1998 г. составлял 28%, в 1999 г. – 25%). Таким образом, топливно-сырьевая международная специализация страны, в принципе приемлемая на определенном отрезке времени и в определенных условиях, не эволюционирует в более развитые формы, связанные с повышением глубины переработки природных ресурсов, что серьезно ограничивает возможности расширения российского присутствия на мировом рынке.

В настоящее время общую ситуацию в мировой экономике и место страны в системе международного разделения труда все в большей степени определяет потенциал наукоемких отраслей промышленности, связанных с использованием высоких технологий, и именно в этой сфере отмечается все большее отставание России от ведущих зарубежных государств. Общий объем мирового рынка продукции наукоемких отраслей оценивается сегодня примерно в 2,5–3 трлн. долл. США, однако присутствие России на нем заметно лишь в таких сегментах, как ядерные технологии, оружие и военная техника, коммерческие запуски спутников, производство ракетных двигателей, создание телекоммуникационной и навигационной инфраструктуры. Актуальность интеграции России в мировой рынок высоких технологий повышается в связи с отсутствием в стране платежеспособного спроса на часть наукоемкой продукции, что приводит к застою и старению наиболее передовой технологической базы (авиация, космонавтика, радиоэлектроника, биотехнология, информатика и т.п.).

В итоге современные структура и основные качественные параметры национального экспорта все более отрываются от магистрального направления развития международной торговли. Так, доля высокотехнологичного экспорта в общей стоимости поставок обработанных изделий из России находи-



лась на уровне 16% в 1999 г. по сравнению с 20% в среднем для развивающихся стран и 31% для государств Восточной и Юго-Восточной Азии. Здесь необходимо подчеркнуть, что значительное и растущее отставание России в развитии экспорта готовой продукции, в первую очередь наукоемких изделий, означает реальные и существенные потери для страны в процессе глобализации мировой экономики, создающем наиболее выгодные условия и дополнительные, в том числе ценовые, преимущества для поставщиков современных, инкорпорирующих новейшие научно-технические достижения товаров и услуг.

В настоящее время Россия имеет наиболее высокие коэффициенты международной специализации (отношение доли той или иной товарной группы в российском экспорте к удельному весу соответствующих товаров в мировом экспорте) в топливно-сырьевой нише (5–6 по минеральному топливу, около 3 по металлам), тогда как в торговле химической продукцией соответствующий показатель уже значительно ниже (порядка 0,9). В экспорте машин и оборудования коэффициент международной специализации России изменился с 0,25 – 0,3 в середине 90-х годов до 0,2 к концу десятилетия (удельный вес машин и оборудования в мировом экспорте вырос с 35% в начале 90-х годов до более 40% к концу периода, в России же этот показатель не превышал 9 – 10% на протяжении большей части десятилетия).

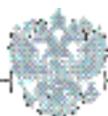
Опережающий рост топливно-сырьевого экспорта, основанный на значительной разнице внутренних и мировых цен, а также опирающийся на устойчивый внешний спрос, предопределил гипертрофированное развитие добывающих отраслей и отраслей первичного передела, занявших господствующее положение в экономике страны. В 2000 г. на ключевые экспортные отрасли – топливную и металлургическую – приходилось почти 40% промышленного производства и около двух третей всех промышленных инвестиций, тогда как еще в середине 90-х годов указанные отрасли обеспечивали не более трети выпуска продукции. Таким образом, Россия столкнулась с известным в мире феноменом «голландской болезни деиндустриализации», когда интенсивная эксплуатация сырьевого экспортного ресурса ведет к переливу капитала и рабочей силы из отраслей глубокой переработки в более прибыльное производство сырья и материалов.

При этом важно понимать, что успешное развитие добывающей промышленности не является, как в случае с большинством обрабатывающих производств, достаточно эффективным стимулом для подъема экономики (в силу ограниченного числа смежников и субпоставщиков, особенностей освоения и добычи полезных ископаемых и т.д.), а потому ключевую роль в перераспределении сверхдоходов в интересах всего народного хозяйства должно играть государство. Пока же высокие экспортные доходы сырьевых отраслей используются преимущественно на неинвестиционные цели, что усугубляет последствия переживаемой страной «голландской болезни».

Следствием чрезмерной концентрации национального экспорта на поставках сырья и материалов явилась высокая уязвимость страны по отношению к колебаниям мировой конъюнктуры. С течением времени положение России как экспортера сырья становится все более сложным и неустойчивым в связи с растущей нестабильностью мирового рынка и глобальной понижающей тенденцией цен. Исключительно благоприятный для российского экспорта 2000 г. в принципе ничего не изменил в оценке ситуации, поскольку опирался на конъюнктурный рост цен, сопровождавший циклический подъем мировой экономики.

В ряде добывающих отраслей и отраслей первичного передела зависимость от поставок на внешний рынок достигла критических значений. Подобная зависимость в условиях хронически низкого платежеспособного спроса внутри страны породила феномен так называемого разоряющего роста экспорта, когда каждое новое увеличение поставок в реальном выражении вело к еще более значительному падению цен и общих стоимостных объемов экспорта. В частности, в неблагоприятном для России 1998 г. физические объемы поставок нефти увеличились на 11%, однако средние контрактные цены снизились на 36% и общие экспортные доходы сократились на 29%. Также имели место случаи возникновения дефицита и усиления инфляционных процессов на внутреннем рынке.

Примерно с середины 90-х годов в общем контексте топливно-сырьевой специализации России четко обозначился экологический фактор конкурентоспособности, позволивший наряду с другими причинами значительно увеличить экспорт продукции металлургии, базовой химии и целлюлозно-бумажной промышленности, то есть отраслей, оказывающих повышенное отрицательное воздействие на состояние окружающей среды. Таким образом, если специализация на вывозе энергоносителей



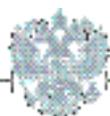
лей и иных видов минерального сырья является отражением естественных конкурентных преимуществ России, то высокая экспортная ориентация вышеперечисленных отраслей продиктована соображениями экологического характера и желанием западных стран вывести «грязные» производства за пределы своей территории. Обладая значительной экологической «прочностью» благодаря огромным размерам территории, Россия все более специализируется на экспорте собственной экологии, овецественной в продукции наиболее вредных с природоохранных позиций отраслей. Подобная специализация может иметь место на ограниченном отрезке времени и при условии жесткого общественно-го контроля, однако в долгосрочной перспективе она несостоятельна и опасна для страны.

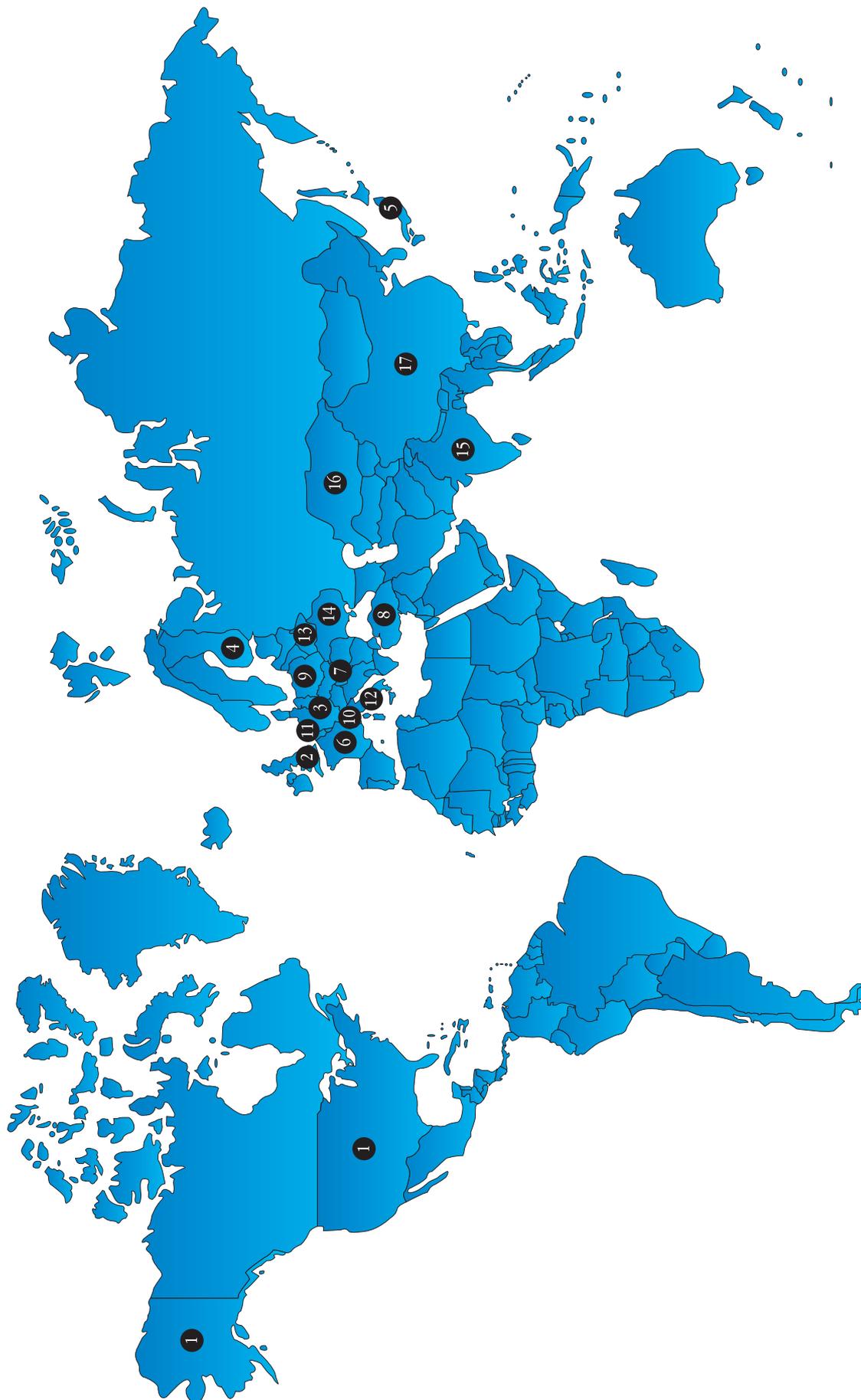
Современная международная специализация России на вывозе топливно-сырьевых товаров, несмотря на высокую эффективность экспортных операций для предприятий-поставщиков, с народно-хозяйственных позиций является далеко не оптимальной. С точки зрения суммарного национального богатства экспорт невозобновляемых (трудновозобновляемых) природных ресурсов означает лишь переход национального богатства из овеществленной в ликвидно-денежную форму. Однако реального приращения богатства не происходит или же происходит только его незначительное увеличение. В то же время экспорт обработанных товаров, использующих дешевающее импортное сырье и материалы, обеспечивает наибольший вклад в приращение национального богатства, что служит основой устойчиво высокой конкурентоспособности США, Японии, Швейцарии, а также таких малых стран и территорий, как Сингапур, Люксембург, Гонконг, Тайвань, и ряда других.

Характерная для большинства отечественных обрабатывающих производств и других прогрессивных видов деятельности хроническая нехватка финансовых средств при сохраняющейся острой потребности решения неотложных производственных, инвестиционных и социальных задач, а также низкая платежеспособность российских потребителей обусловили стремление многих предприятий реализовать товары (услуги) любой ценой, вне зависимости от коммерческой эффективности экспортной сделки. В итоге Россия фактически добровольно передает часть национального дохода зарубежным странам, когда вывозится продукция (услуги) низкой степени переработки (доводки, соответствия требованиям потребителей, готовности к использованию), а закупаются более качественные, полностью отвечающие запросам рынка и, следовательно, дорогостоящие иностранные товары (услуги).

Импортная деятельность, решив ряд задач по обеспечению национальной экономики непроизводимыми в стране и дефицитными товарами, на определенном этапе в силу слабости отечественных товаропроизводителей получила гипертрофированное развитие и привела к значительному, выходящему за рамки рационального, увеличению доли зарубежной продукции во внутреннем потреблении. Россия практически полностью проиграла конкурентную борьбу по широкому кругу позиций, прежде всего потребительского ассортимента, включая многие изделия бытовой техники и электроники. Соответственно, доля импорта в товарных ресурсах розничной торговли увеличилась с 14% в 1991 г. до 54% в 1995 г. и сохранялась примерно на уровне 50% в 1996 – 1998 гг. Используя свое очевидное финансовое, технологическое и маркетинговое превосходство, методы ограничительной деловой практики, а также различные способы уклонения от стандартных фискальных процедур, импортный сектор фактически оказался в существенно более благоприятном положении, чем отечественное производство. По экспертным оценкам, с учетом многочисленных таможенных нарушений, широкого распространения льгот и высоких объемов неорганизованной торговли в середине 90-х годов примерно 60% всего импорта (официального и челночного) и более 90% потребительского импорта осуществлялось в обход стандартных таможенных пошлин или вообще беспошлинно.

По мере развития рыночных отношений в стране импортная деятельность приобрела ярко выраженный наступательный, а в ряде случаев и просто агрессивный характер. При этом основная проблема заключалась не в том, что суммарные объемы ввоза были слишком велики – наоборот, может быть, даже недостаточны с народно-хозяйственных позиций, в том числе с учетом потребностей модернизации технической базы производства, – а в его высокой концентрации на закупках прямо конкурирующей продукции. Именно последнее обстоятельство породило острейшие проблемы для слабой в финансовом и маркетинговом отношении отечественной промышленности. Характерно, что около 2/3 всего импорта продукции обрабатывающей промышленности из стран ЕС в середине 90-х годов приходилось на отрасли, обслуживающие конечный потребительский спрос, с высокими расходами на рекламу и НИ-





ОСНОВНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ РОССИИ В МИРЕ

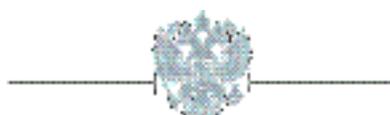


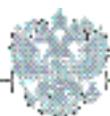
Таблица 6

ОСНОВНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ РОССИИ В МИРЕ

(в млрд. долл. США)

	1999	в %	2000	в %		1999	в %	2000	в %
1. США					11. НИДЕРЛАНДЫ				
Товарооборот	7,4	7,1	7,3	5,3	Товарооборот	4,2	4,0	5,1	3,7
Экспорт	5,0	6,9	4,6	4,5	Экспорт	3,5	4,8	4,3	4,2
Импорт	2,4	7,7	2,7	8	Импорт	0,7	2,2	0,7	2,1
2. ВЕЛИКОБРИТАНИЯ					12. ИТАЛИЯ				
Товарооборот	3,5	3,4	5,5	4	Товарооборот	4,9	4,7	8,5	6,2
Экспорт	2,9	3,9	4,7	4,6	Экспорт	3,7	5,1	7,3	7,1
Импорт	0,7	2,1	0,9	2,7	Импорт	1,2	3,9	1,2	3,5
3. ГЕРМАНИЯ					13. БЕЛОРУССИЯ				
Товарооборот	10,9	10,5	13,1	9,6	Товарооборот	7,0	6,7	9,3	6,8
Экспорт	6,4	8,8	9,2	8,9	Экспорт	3,8	5,1	5,5	5,3
Импорт	4,5	14,4	3,9	11,5	Импорт	3,2	10,3	3,8	11,2
4. ФИНЛЯНДИЯ					14. УКРАИНА				
Товарооборот	3,4	3,3	4,1	3	Товарооборот	7,7	7,4	8,7	6,4
Экспорт	2,4	3,3	3,1	3	Экспорт	4,9	6,7	5	4,9
Импорт	1,0	3,2	1,0	2,9	Импорт	2,8	9,0	3,7	10,9
5. ЯПОНИЯ					15. ИНДИЯ				
Товарооборот	2,7	2,6	3,3	2,4	Товарооборот	1,8	1,8	1,6	1,2
Экспорт	2,2	3,1	2,8	2,7	Экспорт	1,2	1,6	1,1	1,1
Импорт	0,5	1,5	0,6	1,8	Импорт	0,7	2,2	0,6	1,8
6. ФРАНЦИЯ					16. КАЗАХСТАН				
Товарооборот	2,4	2,3	3,1	2,2	Товарооборот	2,6	2,5	4,4	3,2
Экспорт	1,2	1,7	1,9	1,8	Экспорт	1,2	1,7	2,2	2,1
Импорт	1,2	3,8	1,2	3,5	Импорт	1,4	4,5	2,2	6,5
7. ВЕНГРИЯ					17. КИТАЙ				
Товарооборот	1,9	1,8	2,8	3,4	Товарооборот	4,4	4,2	6,2	4,5
Экспорт	1,6	2,1	2,4	3,9	Экспорт	3,5	4,8	5,2	5
Импорт	0,3	1,1	0,4	2,1	Импорт	0,9	2,8	0,9	2,7
8. ТУРЦИЯ					18. ЕС				
Товарооборот	1,9	1,8	3,4	3,4	Товарооборот	36,08	34,5	48,0	35,1
Экспорт	1,6	2,2	3,1	3,9	Экспорт	24,46	33,4	36,9	35,8
Импорт	0,3	1,0	0,3	2,1	Импорт	11,63	37,1	11,1	32,7
9. ПОЛЬША					19. СНГ				
Товарооборот	3,3	3,2	5,2	3,4	Товарооборот	19,4	18,6	25,4	18,5
Экспорт	2,7	3,6	4,5	3,9	Экспорт	10,8	14,7	13,8	13,4
Импорт	0,7	2,2	0,7	2,1	Импорт	8,6	27,6	11,7	34,5
10. ШВЕЙЦАРИЯ					20. ВСЕГО				
Товарооборот	3,7	3,5	4,1	3	Товарооборот	104,6	100	136,9	100
Экспорт	3,3	4,6	3,9	3,8	Экспорт	73,2	100	103,0	100
Импорт	0,3	1,0	0,3	0,9	Импорт	31,3	100	33,9	100

В графе % указывается доля соответственно товарооборота, экспорта, импорта в торговле России с данным регионом (страной) к общему объему российского товарооборота, экспорта, импорта.



ОКР (то есть те отрасли, импорт продукции которых, как правило, ведет к возникновению невосполнимых издержек у принимающей страны) против менее одной пятой всего ввоза из региона в 1992 г. При такой высокой концентрации импорта на продвинутых, «брендовых» позициях, мощно апеллирующих к качеству продукции, российский таможенный тариф в большинстве случаев являлся лишь номинальным барьером для вхождения на рынок. Неравные условия конкуренции привели к значительному ухудшению положения многих российских товаропроизводителей, вплоть до их банкротства.

Либерализация ВЭД, будучи непоследовательной, неполной, недостаточно контролируемой и осложненная внутриэкономическими проблемами, стимулировала значительный *отток капитала* из страны, в том числе в нелегальных формах (по экспертной оценке, суммарный отток капитала из России за годы реформ достиг 130–150 млрд. долл.). Причем в последнее время не отмечается сколько-либо ощутимого снижения несанкционированного вывоза капитала из страны, составившего, по оценкам, почти 10 млрд. долл. в 2000 году (общий отток капитала из России в 2000 г. достиг 24 млрд. долл.). В целом же на сегодняшний день при колоссальных внутренних инвестиционных потребностях Россия вывозит капитал практически так же интенсивно, как развитые зарубежные страны.

Оборотной стороной интенсивного оттока капитала из страны, породившего острый инвестиционный и финансовый голод на внутреннем рынке, стало непомерное *расширение внешних заимствований*, приведшее к усилению долговой нагрузки на экономику. По состоянию на середину 2001 г. суммарная внешняя задолженность резидентов достигала 156,8 млрд. долл. (180 млрд. долл. на начало 2000 г.), в том числе на долги федерального правительства приходилось 120,4 млрд. долл., или около 77%. Из общей суммы федеральной задолженности 57,1 млрд. долл. составляет новый российский долг (остальное приходится на долги бывшего СССР). На сегодняшний день соотношение фактических платежей по государственному внешнему долгу и доходов консолидированного бюджета достигает 15%. Отношение суммарной внешней задолженности всех резидентов к ВВП страны приближалось к 100% в 1999 г. и составляло порядка двух третей в 2000 г.

Деятельность предприятий с иностранными инвестициями также не поддается однозначной оценке. С одной стороны, они стимулировали рост и техническое переоснащение производства в ряде отраслей, однако, с другой стороны, не всегда их деятельность была достаточно эффективной с точки зрения решения социальных проблем. Как известно, многие чисто российские табачные фабрики, не выдержав конкуренции с мощным иностранным производством в стране, либо разорились, либо оказались в крайне тяжелой финансовой ситуации. Кроме того, в отсутствие отраслевых и региональных приоритетов ПИИ концентрируются в наиболее доходных и быстрокупаемых отраслях (топливной, табачной, кондитерской, пивоваренной, торговле и общественном питании, оказании услуг связи и ряде других), а также в столичных метрополиях. В результате доля ПИИ в общей прибыли в экономике существенно выше, чем их удельный вес в производстве товаров (работ, услуг).

Дальнейшая интеграция страны в систему мирового хозяйства является объективным процессом и отвечает стратегическим интересам российского общества. Другое дело, что для России важна не интеграция любой ценой, а последовательное повышение эффективности внешнеэкономической деятельности за счет увеличения в экспорте доли продукции высокой степени обработки, новых технологий и прогрессивных видов услуг; рационализации импортной структуры и расширения ввоза современного технологического оборудования; роста прямых зарубежных инвестиций в реальный сектор экономики, прежде всего в обрабатывающую промышленность; сокращения оттока капитала из страны и снижения внешней задолженности. В решении указанных задач важная, а зачастую и решающая роль принадлежит государству.

ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ СВОДНОГО ДЕПАРТАМЕНТА
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ
С.Б. Бурмистров,
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ВСЕРОССИЙСКОГО НИ
КОНЪЮНКТУРНОГО ИНСТИТУТА
А.Н. Спартак