

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

Экспортная деятельность традиционно играет важную, а в отдельные периоды времени и решающую роль в экономическом развитии Российского государства. Обладая уникальными природными ресурсами, значительным производственным и людским потенциалом, Россия фактически обречена на широкое участие в международном разделении труда. Этот процесс несет как очевидные выгоды, так и ощутимые трудности и проблемы, характерные для интернационализации экономики с преобладающей топливно-сырьевой специализацией.

Россия приступила к рыночным преобразованиям, имея крайне утяжеленную и низкотехнологичную экспортную структуру, отражающую многочисленные слабости и деформации постсоциалистической экономики. Однако, будучи малопривлекательной для нормально функционирующего хозяйства, топливно-сырьевая специализация страны оказалась сравнительно эффективной для смягчения последствий глубочайшего социально-экономического кризиса, особенно на начальном этапе реформ. В условиях резкого сжатия внутреннего платежеспособного спроса экспортная деятельность способствовала поддержанию производства и занятости в стране, позволяла осуществлять минимально необходимые инвестиции в развитие материально-технической базы экспортно-ориентированных и смежных отраслей, обеспечивала значительные бюджетные поступления.

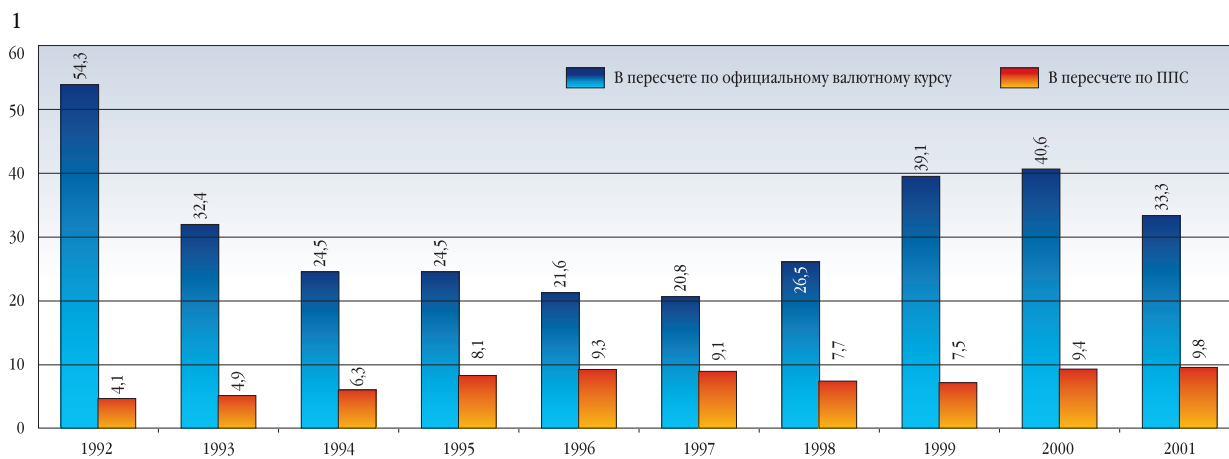
Российский экспорт стабильно рос в первое пятилетие реформ, достигнув пика – около 90 млрд. долл. – в 1996–1997 годах. В последующий период из-за резкого падения мировых цен на отечественное сырье и материалы, а также в связи с разразившимся валютно-финансовым кризисом объемы вывоза существенно сократились – до 75–76 млрд. долл. в 1998–1999 годах. На фоне благоприятной мировой конъюнктуры и оздоровления экономической ситуации в стране экспортные отгрузки вновь возросли и на протяжении 2000–2001 годов превышали отметку

в 100 млрд. долл. В списке крупнейших экспортеров товаров по итогам 2001 года Россия занимала 17-е место (15-е место, если не учитывать реэкспорт из Гонконга и Сингапура), обеспечивая около 1,7% мирового экспорта. Напомним, что позиции России заметно слабее – 0,7–0,8% мирового итога и 31-е место в 2001 году в мировом экспорте услуг (табл. 1).

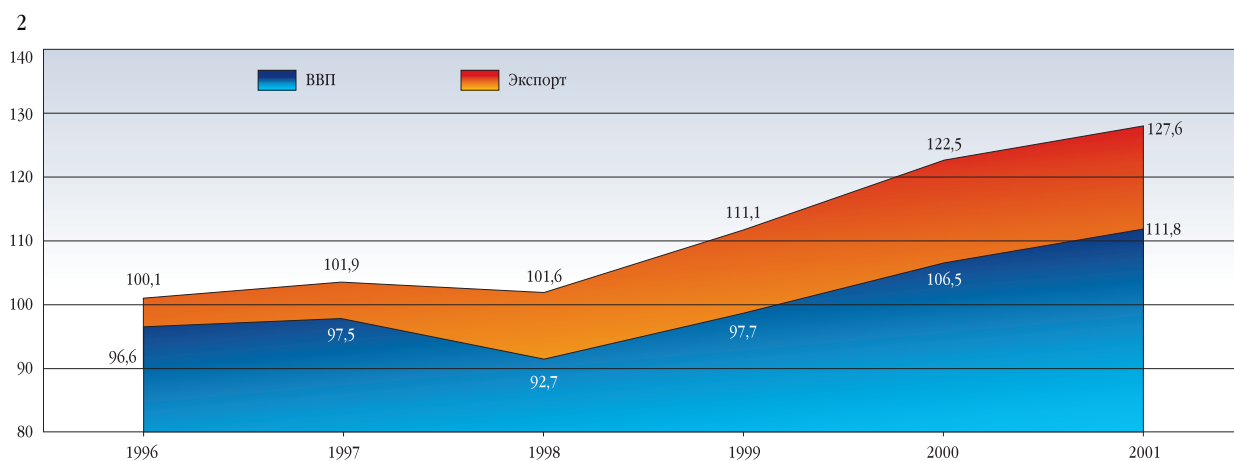
Формально высокие абсолютные показатели зарубежных поставок на фоне падения внутреннего производства способствовали росту экспортной ориентации национальной экономики. Так, отношение экспорта товаров и услуг к ВВП страны в пересчете по официальному обменному курсу ЦБ РФ достигало 25–30% в 1994–1998 годах и увеличилось до 44–45% в 1999–2000 годах, что в принципе не характерно для современного диверсифицированного хозяйства. Например, в США и Японии в 2000 году соответствующий показатель составлял по 11%, Германии – 34%, Франции – 29%, Великобритании – 27%.

Применительно к России решающую роль в повышении экспортной квоты сыграло резкое обесценение рубля после августа 1998 года. В то же время официальный валютный курс, даже если он не отражает базовые экономические реалии, является основой всех расчетов в народном хозяйстве и, следовательно, может служить индикатором фактической экспортной зависимости страны. В пересчете ВВП на основе паритета покупательной способности валют экспортная квота значительно снижается – до примерно 10%, однако эта величина, хотя и более точно характеризует реальные макроэкономические пропорции, не учитывает сложившуюся хозяйственную практику (рис. 1).

По данным Госкомстата России, в общем объеме реализации промышленной продукции (с учетом расходов на транспортировку и торговую наценку) экспорт занимает около одной трети, при этом в ряде отраслей экспортная квота существенно превышает средний показатель.



ОТНОШЕНИЕ ЭКСПОРТА К ВВП РОССИИ (ЭКСПОРТ ТОВАРОВ, В ПРОЦЕНТАХ)



ИНДЕКСЫ ЭКСПОРТА И ВВП РОССИИ (В РЕАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ, 1995 ГОД = 100%)

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 года в связи с четырехкратной девальвацией рубля. В частности, соотношение средних цен приобретения с ценами мирового рынка по таким важнейшим позициям, как нефть и газ, уменьшилось соответственно с 0,7 и 0,6 в 1997 году до 0,4 и 0,2 в 1999 году. Иными словами, сравнительная эффективность зарубежных поставок нефти в 1999 году достигала 250%, газа – 500%. В постдевальвационный период практически весь экспорт стал высокорента-

бельным, включая и те позиции, по которым к середине 90-х годов цены приобретения на внутреннем рынке сравнялись или даже превзошли цены внешнеторговых контрактов. Например, по углю соотношение между первыми и вторыми снизилось с 1,0 в 1997 году до 0,3 в 1999 году, по мазуту топочному – соответственно с 1,2 до 0,4, по дизтопливу и бензину автомобильному – с 1,8–1,9 до 0,9 (табл. 2).

Экспортная ориентация в отраслях глубокой переработки, как правило, выражена значительно меньше в связи с преобладающей низкой конкурентоспособностью выпускаемой продукции. Требуемое существенных дополнительных затрат экспортное исполнение продукции, включая ее сертификацию, в условиях острой конкуренции на мировом рынке делает вывоз отечественных готовых изделий в большинстве случаев нерентабельным.

Как уже отмечалось, экспортная деятельность, несмотря на имеющиеся внутренние трудности и противоречия, на протяжении всего периода 90-х годов оказывала важное стимулирующее влияние на развитие российской экономики, являясь своеобразным локомотивом для всего народного хозяйства. В частности, при расширении ВВП на 6,5% в 1996–2000 годах экспортные поставки товаров



Таблица 1

**ДИНАМИКА
РОССИЙСКОГО ТОВАРНОГО ЭКСПОРТА**
(в млрд. долл. США,
по методологии платежного баланса)

	1992 ¹	1993 ¹	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Экспорт	53,6	59,6	67,8	82,9	90,6	89,0	74,9	75,7	105,6	103,2
Дальнее зарубежье	42,4	44,3	52,1	65,9	72,0	69,9	59,1	63,7	91,3	88,1
СНГ	11,2	15,3	15,7	17,0	18,6	19,1	15,8	12,0	14,2	15,1
Темпы роста²										
Индекс физического объема	100,1	101,8	99,7	109,4	110,2	102,8
Индекс цен	108,6	98,1	84,2	92,1	128,2	93,6

¹ По данным Госкомстата РФ.

² В процентах к предыдущему году, на базе таможенной статистики.

Источник: Платежный баланс РФ, таможенная статистика.

Таблица 2

**ДОЛЯ ЭКСПОРТА
В ПРОИЗВОДСТВЕ ВАЖНЕЙШИХ ТОВАРОВ**
(в процентах)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Нефть сырая	41,5	41,7	41,6	45,2	44,2	44,7	45,9
Нефтепродукты	25,8	32,4	34,7	32,9	33,6	36,0	39,8
Газ природный	32,2	33,1	35,2	34,5	34,6	33,2	32,8
Уголь каменный	17,1	15,8	14,5	15,7	16,7	25,7	39,6
Минеральные удобрения	83,9	85,9	80,6	86,5	83,2	82,9	81,8
Лесоматериалы необработанные	22,3	23,2	29,3	34,1	40,1	42,4	53,4
Целлюлоза древесная	74,8	85,7	82,8	77,6	79,1	82,4	83,7
Бумага газетная	71,1	72,2	70,1	74,6	70,6	69,0	67,6
Фанера клееная	71,4	63,2	67,0	67,2	69,2	65,8	64,5
Прокат плоский из железа и стали	53,1	59,7	58,6	63,5	60,6	55,3	43,0
Автомобили легковые	16,7	10,4	4,9	8,3	7,3	12,2	10,1
Автомобили грузовые	25,4	17,4	10,7	9,6	8,3	7,0	12,3

Источник: Госкомстат РФ, таможенная статистика.



Таблица 3

ВКЛАД ОСНОВНЫХ КОМПОНЕНТОВ В ИЗМЕНЕНИЕ РЕАЛЬНОГО ВВП¹
(в процентах реального ВВП в предшествующий период)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
ВВП	-14,5	-8,7	-12,7	-4,1	-3,4	0,9	-4,9	5,4	9,0	5,0
Расходы на конечное потребление	-3,3	-0,5	-2,0	-1,9	-2,2	2,1	-1,1	-1,8	5,05	3,8
Валовое накопление	-13,7	-10,5	-8,7	-2,8	-5,2	-0,9	-6,4	1,4	4,7	3,3
Чистый экспорт товаров и услуг	2,5	2,3	-2,0	0,6	4,0	-0,3	2,6	5,2	-1,1	-2,0
Статистическое расхождение	-	-	-	-	-	-	-	0,6	0,35	-0,1

¹ До 1998 г. доля чистого экспорта товаров и услуг рассчитана остаточным способом и может включать статистическое расхождение. С 1998 г. Госкомстат РФ показывает реальное изменение чистого экспорта товаров и услуг.
Источник: Госкомстат РФ.

за тот же период увеличились на 22,5% в реальном выражении и внесли существенный вклад в преодоление последствий кризиса августа 1998 года. За весь период 1992–2000 годов, основываясь на оценках ГТК, физические объемы экспорта выросли почти в 1,7 раза, тогда как ВВП уменьшился на одну пятую (рис. 2).

Вместе с тем нельзя не обратить внимание на снижение стимулирующей роли экспортной деятельности по мере оздоровления экономической ситуации в стране и увеличения внутреннего спроса. Так, в 2001 году, впервые за весь период реформ, темпы прироста физических объемов экспорта отставали от расширения ВВП – 2,8% и 5% соответственно. Наблюдавшееся на протяжении большей части 2002 году существенное приращение поставок в натуральном выражении, опережавшее увеличение ВВП, было связано с желанием отечественных экспортеров компенсировать падение доходов из-за низких мировых цен и не способствовало повышению стоимостных объемов продаж.

Благодаря значительным экспортным объемам позиция «чистый экспорт товаров и услуг» является одним из важнейших компонентов в структуре использования ВВП страны, в том числе его роль возрастает в периоды кризисов и высокой экономической турбулентности и относительно снижается в периоды стабильного хозяйственного развития. Поэтому закономерно, что удельный вес рассматриваемого компонента был наибольшим в 1992 (14%), 1999 (17%) и 2000 (20%) годах, наименьшим – в 1995–1997 годах (3–4%). Оценивая вклад чистого экспорта товаров и услуг в изменение реального ВВП, следует отметить стимулирующую роль этого компонента на протяжении большей части 90-х годов и особенно на

старте реформ и в первый период после кризиса 1998 года. Вместе с тем с выдвиганием в 2000–2001 годах на передний план внутренних источников роста значимость внешних факторов национального хозяйственного развития несколько ослабла (табл. 3).

В условиях переходной российской экономики экспорт служит одним из немногих действенных инструментов стабилизации внутреннего валютно-финансового рынка и решения фискальных задач. Только за 2000–2001 годы на транзитные валютные счета отечественных предприятий и организаций поступило около 188 млрд. долл. экспортной выручки, при этом обязательная продажа валютной выручки составила почти 90 млрд. долл. Устойчиво высокое активное сальдо торгового баланса позволяет аккумулировать значительные валютные резервы, необходимые для финансирования выплат по внешнему долгу и поддержания курса рубля.

Отличительной чертой российской экономики стала чрезвычайно высокая доля экспортных пошлин (фактически скрытых рентных платежей) в формировании доходной части бюджета. Так, в общей сумме налоговых поступлений федерального бюджета платежи по экспортным пошлинам достигали 11–12% в 2000–2001 годах (в абсолютном выражении порядка 13–14 млрд. долл. по итогам двух лет). Это лишь немногим уступает суммарным акцизным платежам и в 3–5 раз превышает платежи за пользование природными ресурсами.

Нельзя недооценивать и важное имиджевое значение экспортной деятельности для отечественной экономики и страны в целом. Речь идет о том, что ведущие зарубежные исследовательские центры сегодня склон-



Таблица 4

**ТОВАРНАЯ СТРУКТУРА ЭКСПОРТА РОССИИ
В СТРАНЫ ДАЛЬНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ НА РАЗЛИЧНЫХ ЭТАПАХ РЕФОРМ**
(в процентах к итогу)

	Предреформенный период 1990–1991	Первый период реформ 1992–1995	Зрелая стадия реформ 1996–1998	Послекризисный период 1999–2001
Экспорт, всего	100,0	100,0	100,0	100,0
1. Продовольствие и сельхозсырье, кроме текстильного ¹	2,3	2,6	1,6	1,0
2. Минеральные продукты и электроэнергия	48,0	44,6	45,0	52,4
3. Продукция химической промышленности, каучук	5,5	7,9	8,4	7,2
4. Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,2	0,5	0,6	0,3
5. Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	4,5	4,8	4,8	4,8
6. Текстиль и текстильные изделия, обувь	1,0	1,1	0,9	0,7
7. Металлы, драгоценности и изделия из них	13,5	26,7	28,9	23,8
8. Машины, оборудование и транспортные средства ²	14,5	7,6	8,8	8,5
9. Другие товары	10,5	4,4	1,0	1,4
Справочно:				
Основные сырьевые группы (2+5+7)	66,0	76,1	78,7	81,0
Продукция с высокой долей добавленной стоимости (6+8+9)	31,5	21,0	19,1	17,8
Вооружения и спецтехника	...	4,8	5,2	4,9

¹ С 1994 г. позиция не включает рыбу и морепродукты, добытые и отгруженные в нейтральных водах.

² С 1994 г. позиция включает военную технику, которая до 1994 г. показывалась в позиции «другие товары».

Источник: Госкомстат РФ, таможенная статистика.

ны рассматривать показатели экспортной деятельности в числе наиболее весомых факторов, определяющих уровень национальной конкурентоспособности. В частности, по методологии швейцарского Международного института развития менеджмента (МИРМ), международная торговля входит в число 20 основных учитываемых факторов и включает такие элементы, как объемы и динамика экспорта, его роль в экономике, индекс условий торговли (соотношение экспортных и импортных цен), сальдо по счету текущих операций и другие. Во многом благодаря успешному развитию экспорта в сводном рейтинге конкурентоспособности МИРМ Россия поднялась с последних 48–49-х позиций до 45-го места в 2001 году и 43-го места в 2002 году.

Результаты экспортной деятельности влияют не только на рейтинги международной конкуренто-

способности страны, но и на различные специализированные рейтинги – кредитные, инвестиционные и другие, что имеет, в свою очередь, самое непосредственное отношение к перспективам дальнейшего развития экономики и внешнеэкономических связей. Так, более чем 36-процентное приращение стоимостных объемов зарубежных поставок в 2000 году по сравнению с 1999 годом способствовало скачкообразному улучшению рейтинговых оценок для России, в том числе международный композитный указатель страновых рисков повысился за рассматриваемый период почти на 17 пунктов до 66,3 (100 – минимальный риск), кредитный рейтинг журнала «Institutional Investor» поднялся на 7 пунктов, страновой кредитный рейтинг журнала «Euromoney» – на 15 пунктов.



Все вышеизложенное еще раз подтверждает тезис о важной стабилизирующей и стимулирующей роли экспортной деятельности в развитии переходной экономики. Однако то, что хорошо и в определенной степени неизбежно для переходного периода, – а именно гипертрофированная мобилизационная функция экспорта, – может быть контрпродуктивно для растущей и нормально функционирующей экономики, нуждающейся в интенсивном использовании внешних факторов для повышения национальной конкурентоспособности. По нашему мнению, на рубеже столетий Россия достигла объективных количественных и качественных пределов в развитии своей традиционной топливно-сырьевой специализации и остро нуждается в выработке новой, более эгоистичной и агрессивной мирохозяйственной стратегии.

На три основные группы сырья и материалов – минеральные продукты, металлы и драгоценные камни, древесина и целлюлозно-бумажные изделия – приходилось 66% всего российского экспорта в дальнее зарубежье в 1990–1991 годах и 81% десятилетие спустя. Еще примерно 6–7% сегодня падает на поставки продукции базовой химии, удобрений и каучука. Одновременно доля машин, оборудования, транспортных средств и различных готовых промышленных изделий сократилась с более четверти в 1990–1991 годах до 10–12% в 1999–2001 годах. Причем из них около 5%, то есть почти половина, составляют политически детерминированные поставки вооружений и спецтехники (табл. 4).

В итоге при тщательном анализе экспортной структуры неизбежно приходишь к выводу, что за рамками узкой группы топливно-сырьевых товаров и материалов Россия практически ничего существенного не вывозит, кроме высокотехнологичных изделий. На сегодняшний день отечественные поставки наукоемкой продукции на мировой рынок составляют порядка 8–8,5 млрд. долл., или 7–8% всего российского экспорта товаров и услуг. Вместе с тем подавляющая часть высокотехнологичных поставок – на 6–7 млрд. долл. в последние годы – приходится на продажи специфической «режимной» продукции: вооружений и спецтехники, товаров и услуг атомной промышленности и ракетно-космической отрасли. При этом вывоз электроники, наукоемкой электротехники и продукции научного приборостроения обеспечивает не более 1–1,5% суммарной валютной выручки, в том числе продажи электроники – 0,3–0,6%.

С точки зрения перспектив совершенствования международной специализации России главное, на наш взгляд, в том, что в силу своей специфики наукоемкий сегмент национального экспорта имеет практически тот же набор недостатков, который характерен для торговли топливно-сырьевыми товарами. Среди них – нестабильность и высокая зависимость от труднопрогнозируемых внешних факторов, ограниченные рыночные перспективы, низкая народно-хозяйственная эффективность.

В частности, поставки вооружений – основной статьи отечественного наукоемкого экспорта – демонстрируют крайне неустойчивую динамику, опре-

деляемую совокупностью военно-политических факторов. Кроме того, мировой рынок вооружений перенасыщен, что ведет к снижению темпов его развития и обострению конкурентной борьбы. Экспорт продукции атомной промышленности также сильно зависит от политических факторов, подвергается дискриминационным ограничениям (в первую очередь со стороны ЕС и США), сталкивается с растущей конкуренцией и стагнацией рынков сбыта в условиях постепенного сокращения мощностей атомной энергетики в Европейском регионе. В случае с экспортом товаров и услуг ядерного топливного цикла действуют и серьезные экологические ограничения. Поставки продуктов и услуг ракетно-космической промышленности, как и в двух предыдущих примерах, имеют существенную политическую составляющую и подпадают под различные административные барьеры (в частности, запуск американских спутников с территории РФ требует получения экспортной лицензии в США). При этом важно иметь в виду, что рынок средств выведения космических аппаратов, обеспечивающий основную часть валютных поступлений отечественной ракетно-космической промышленности, близок к насыщению, и уже в 2003 году предложение соответствующих услуг может превысить спрос, провоцируя тем самым ужесточение конкуренции и принятие космическими державами мер по защите интересов национальной индустрии коммерческих запусков. Например, конгресс США настаивает на том, чтобы все американские спутники доставлялись на орбиту собственными ракетносителями, а не 30%, как сейчас.

Попробуем обобщить и подытожить сказанное. Сложившаяся топливно-сырьевая внешнеторговая специализация России имеет ряд очевидных недостатков, конечно по своей природе, чревата падением экспортных доходов и эффективности национального хозяйства в целом. Одновременно в занимаемой нише сырьевых товаров и продукции первого передела Россия испытывает все возрастающую конкуренцию со стороны широкого круга быстро индустриализирующихся развивающихся стран, опирающихся на более дешевые факторы производства. Следовательно, эту нишу, даже абстрагируясь от ее экономической сути, необходимо освободить, причем тем быстрее, чем выше уровень цен и доходов в России. Вместе с тем, в чем мы убедились ранее, возможности расширения отечественного наукоемкого экспорта ограничены как в качественном, так и в количественном отношении. Современный наукоемкий экспорт является не результатом высокой инновационной активности в экономике, а лишь отражает достижения в отдельных изолированных секторах (технологических «анклавах») и скорее свидетельствует о важной роли зарубежных поставок для выживания той или иной отрасли в условиях переходного периода.

По нашему мнению, основной потенциальный и единственно доступный ресурс повышения эффективности национального экспорта заключается в его диверсификации. Она позволила бы стабилизировать и постепенно увеличить экспортную выручку, расши-



Таблица 5

КОНЦЕНТРАЦИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА НА УРОВНЕ 4 ЗНАКОВ ТН ВЭД
(в процентах ко всему экспорту, основные позиции выделены по итогам 2001 года)

	1994	1997	2000	2001
3 основные позиции (сырая нефть, природный газ, нефтепродукты)	41,0	44,7	49,0	52,2
5 основных позиций (сырая нефть, природный газ, нефтепродукты, драгкамни и драгметаллы – в основном необработанные алмазы, ¹ необработанный алюминий)	54,6	52,8	57,8	60,0
10 основных позиций (сырая нефть, нефтепродукты, природный газ, драгкамни и драгметаллы, необработанный алюминий, полуфабрикаты из железа и нелегированной стали, необработанный никель, плоский прокат из железа и нелегированной стали, ² необработанные лесоматериалы, каменный уголь)	62,6	61,5	64,9	66,4

¹ Данная позиция раскрывается только на уровне двузначного кода.

² Код 7208 ТН ВЭД (прокат из железа и нелегированной стали шириной 600 мм и более, горячекатаный).

Источник: Таможенная статистика.

рить географию поставок и тем самым минимизировать торгово-политические и иные риски. То есть именно диверсификация является на сегодняшний день главной задачей отечественной экспортной политики, тогда как повышение удельного веса продукции с высокой долей добавленной стоимости следует рассматривать как важную, но вторичную задачу. Тем более, что в современных условиях норма добавленной стоимости на многих высокотехнологичных производствах существенно меньше, чем в традиционных обрабатывающих отраслях. Необходимо ориентироваться на освоение и заполнение наиболее динамичных рыночных ниш, которые, как это ни парадоксально, в отдельные и достаточно длительные периоды могут быть связаны с теми же поставками сырья, материалов, ресурсов и трудоемких изделий. Здесь скорее важен принцип и менее существенно конкретное товарное накопление.

Доминирование топливно-сырьевого фактора в процессе формирования международной специализации страны обусловило крайне низкую степень диверсификации национального экспорта. Так, на уровне четырех знаков ТН ВЭД концентрация зарубежных товарных поставок достигла в 2001 году по трем основным позициям 52%, пяти основным позициям – 60%, десяти основным позициям – 66%. При этом степень концентрации экспорта возросла по сравнению с ситуацией середины 90-х годов, и сегодня можно говорить о преимущественно поликультурной специализации страны, поскольку все указанные позиции включают лишь однородные сырьевые товары и материалы. Для сравнения, в США и Бразилии во второй половине прошлого десятилетия на долю трех основных товарных позиций приходилось около 20% вывоза, в Индии – примерно 30% (табл. 5).

Крайне ограниченный товарный ассортимент характерен не только для экспорта в целом, но и для отдельных товарных групп. В частности, вся экс-

портная торговля России продовольствием и сельхозсырьем держится всего на 3–4 позициях, включая рыбу и морепродукты (56% всего вывоза в рамках товарной группы за период 1996–2001 годов), семена масличных культур (9%), хлебные злаки (7%). Причем здесь также представлено исключительно сырье.

Проблема диверсификации имеет место и в отношении географии зарубежных поставок, которые в силу особенностей товарного наполнения сосредоточились на близлежащих странах, прежде всего расположенных в Европейском регионе, куда направляется почти 70% всего российского экспорта. Одновременно роль таких крупных и крупнейших участников международной торговли, как США, Япония, страны Юго-Восточной Азии и Латинской Америки, в качестве рынков сбыта для отечественных товаров заметно ниже, чем позиции указанных государств в мировом импорте. По мнению автора, можно утверждать, что сложившаяся поликультурная международная специализация России тормозит нормальное развитие торговли и порождает феномен «андертрейдинга», когда ее фактический товарооборот со многими странами намного ниже потенциального, рассчитанного с применением гравитационной модели, учитывающей такие объективные переменные, как расстояние между партнерами, размер ВВП и взаимный торгово-политический режим.

В принципе для любой страны существуют три основных направления диверсификации экспортной структуры. Первое направление можно охарактеризовать как оптимизационное, фактически не выходящее за рамки традиционного экспортного ассортимента. Второе направление связано с углублением переработки первичных ресурсов и движением вверх по цепочке сырья – промежуточная продукция – готовые изделия (например, деловая древесина – пиломатериалы, клееная фанера – мебель). Речь, по сути, идет об облагораживании экспортной структуры за счет последователь-



ного вовлечения в оборот более сложных факторов производства. Третье направление представляет собой диверсификацию в чистом виде, то есть расширение ассортимента зарубежных поставок за счет новой и ранее не экспортировавшейся продукции.

В зависимости от экономической ситуации в стране диверсификация может носить мобилизационный характер, когда в экспортную торговлю вовлекаются товары, принципиально не меняющие, а лишь незначительно корректирующие сложившуюся специализацию, и инновационной, сопровождающейся последовательной модернизацией экспортного ассортимента в соответствии с быстро эволюционирующими параметрами и требованиями мирового рынка. В первом случае эксплуатируются уже имеющиеся разноуровневые конкурентные преимущества путем их консолидации, лучшего комбинирования и достижения синергического эффекта. Во втором случае речь идет о дальнейшем развитии и усилении всей системы национальных конкурентных преимуществ, концентрирующихся на завершающих стадиях технологического цикла и обеспечивающих высокую динамику инновационной деятельности. На этом этапе создаются благоприятные предпосылки для формирования инновационной экспортной специализации,

ориентированной на перспективные и наиболее динамичные рыночные ниши. Для России предпочтительным является одновременное движение вперед по обоим указанным направлениям, хотя, безусловно, реализация задач мобилизационной диверсификации требует меньших затрат и необходима для инвестиционно-финансового обеспечения перехода к этапу инновационной диверсификации.

В результате осуществления политики диверсификации основным конкурентным преимуществом России на мировом рынке должен стать активно используемый ресурс масштаба и многообразия факторов конкурентоспособности, интегрированных на основе передовых научно-технических достижений. По сути, можно говорить о постепенном преодолении не только топливно-сырьевой специализации, но и специализации как таковой, на смену которой приходит последовательная и растущая диверсификация экспортной структуры. Уникальная комбинация факторов конкурентоспособности, не отменяя специализацию в отдельных сегментах мирового рынка, тем не менее в стратегическом плане более предпочтительная для России, делает ставку на разнообразие и значительное расширение ассортимента вывозимой продукции.

ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА ВНИКИ

А.Н. Спартак,

ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ СВОДНОГО
ДЕПАРТАМЕНТА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ РОССИИ

С.Б. Бурмистров