

ЭКСПОРТНЫЙ СЕКТОР В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ: ИЛЛЮЗИИ И РЕАЛЬНОСТЬ

Н.В. Расков, *д-р экон. наук,*
Санкт-Петербургский государственный университет

В годы реформ чрезвычайно сильно возросло значение экспорта и импорта в экономическом развитии России. Во всяком случае, об этом свидетельствуют официальные статистические данные, на это ориентируется бюджетное планирование страны. Большинство аналитических материалов и прогнозов ведущих аналитических центров настоящее и будущее страны связывают с состоянием мировых рынков. В этом, как нам кажется, много преувеличений, которые, к сожалению, имеют далеко идущие негативные последствия для будущего страны. Однако по порядку.

Например, в 2002 г., по данным Госкомстата России, валовой внутренний продукт РФ в рыночных ценах составил 10863 млрд. рублей [2, с. 281]. Экспорт товаров и услуг в том же году достиг 3772 млрд. рублей [Там же]. Следовательно, доля экспорта в ВВП России равнялась 34,7%. Этот показатель свидетельствует о том, что судьба российской экономики действительно зависит от ее экспортного потенциала. При более детальном рассмотрении оказывается, что этот показатель хотя и правильно отражает денежные потоки, но не вполне объективно оценивает значение экспортного сектора в экономике страны.

Объем валового внутреннего продукта России, например, в сопоставимой валюте по паритету покупательной способности в 2002 г. составил 1145,6 млрд. долларов США [2, с. 670]. Экспорт России в этом же году составил 107,2 млрд. долларов США [2, с. 643]. Из этого следует, что доля экспорта в ВВП России в 2002 г. составила 9,4%. Возникает вопрос, какова же доля экспорта в российской экономике: 9,4% или 34,7%!? Разница в статистических оценках принципиальная, ее нельзя свести к статистическим или расчетным погрешностям. Все дело вовсе не в реальном объеме российского экспорта, а в обменном курсе рубля на внутреннем российском валютном рынке.

В первом случае использовались две различные меры стоимости. Результаты внутреннего производства измерялись в текущих рублях, а результаты экспортной деятельности - в рыночном валютном курсе рубля. Таким образом, суммировались две несопоставимые величины. Во втором случае весь валовой продукт страны измерен в единой валюте. О том, что доля экспорта в российской экономике реально не превышает 10%, свидетельствуют и другие данные. Так, по расчетам аналитиков Центра развития, в экспортоориентированных отраслях занято около 4 млн. человек [1, с. 20]. При средней численности

занятых в экономике 65 млн. человек получается, что с экспортным сектором связана судьба 6,2% занятых. По этим же данным, доля оплаты труда в доходах, связанных с валютными поступлениями, в 2000 г. составила 8,2%.

В 2002 г. официальный курс доллара на конец года составлял 31,78 рубля за 1 доллар США, а по паритету покупательной способности 1 доллар стоил 9,48 рубля [2, с. 674, 970]. Другими словами, то, что в США можно было купить за 1 доллар, в России стоило 9,48 рубля. Таким образом, на российском валютном рынке за доллар платили в три раза больше его действительной стоимости. Отношение паритета покупательной способности к обменному курсу доллара США равнялось тогда 30%. ВВП России в долларах США по официальному курсу валют в 2002 г. составил всего 341,8 млрд.

Из вышесказанного следует, что один и тот же товар в России оценивался по-разному, в зависимости от того, где он продавался. Если товар продан в России, то он оценивается в три раза дешевле, чем такой же товар, проданный за границей. И это происходило не потому, что в России цены ниже, чем за рубежом. Это происходит исключительно потому, что на внутреннем валютном рынке доллары продаются в три раза дороже их реальной покупательной способности. Чрезмерное увеличение объема экспорта в российской экономике происходит в результате перераспределения денежных потоков на внутреннем валютном рынке и целиком зависит от обменного курса рубля. Товар, который на внутреннем рынке России по условиям 2002 г. стоил 9,48 рубля, можно было продать за рубежом за 1 доллар. Если этот доллар обменять на рубли на внутреннем валютном рынке, то можно было превратить 9,48 рубля в 31,78 рубля. Таким образом, экспортная выручка возрастала в три раза по сравнению с ее действительной стоимостью. Отсюда и появилась гигантская доля экспорта в российском ВВП, составляющая более трети его величины. В результате обменных операций 90% экономических агентов получают 70% валового дохода страны, а 10% - 30%.

Доход в 22,3 рубля (31,78 - 9,48) из выручки стоимостью в 1 доллар никакого отношения к эффективности экспортных отраслей не имел. Это исключительно доход валютного демпинга, исключительно вопрос внутреннего перераспределения доходов.

Столь значительный разрыв между обменным курсом рубля и паритетом покупательной способности свидетель-

ствуется от того, что рыночные отношения в России развиты чрезвычайно слабо, что существует глубокое неравновесие между рынками, в частности между внутренним товарным и внутренним валютным рынками. Вместе с тем это свидетельствует о том, что Россия слабо интегрирована в мировое хозяйство, что закон единой цены не может проложить путь на рынках нашей страны.

Каковы же последствия того, что на внутреннем валютном рынке России стоимость иностранных валют, в частности доллара, завышена, а стоимость рубля - соответственно занижена относительно паритета покупательной способности валют?

Как уже было показано, экспортеры имеют возможность получить сверхвысокую прибыль в результате обменных операций на внутреннем валютном рынке. В нашем примере экспортер при закупке товаров все расчеты с внутренними операторами рынка и наемными работниками провел из расчета 9,48 рубля за произведенный и купленный товар. Сам же получил за этот товар 31,78 рубля. Операторам внутреннего рынка, чтобы купить импортный товар на 1 доллар, надо заработать или получить прибыль, равную 31,78 рубля, то есть произвести и продать три партии товара по 9,48 рубля. Другими словами, оператору внутреннего рынка для того, чтобы приобрести 1 доллар, необходимо затратить в три раза больше средств и усилий, чем экспортеру. Ровно то, что выиграл в результате обменных операций экспортер, теряет оператор внутреннего рынка, особенно покупатель импортных товаров. В данном случае страна в целом ничего не выигрывает, но операторы внешнего рынка незаслуженно вознаграждаются, а остальные экономические агенты незаслуженно наказываются. Таким образом, заниженный курс национальной валюты ставит в неравные условия предпринимателей и домашние хозяйства в зависимости от большей или меньшей удаленности от экспортного сектора экономики.

Экспортный сектор находится в особых тепличных условиях внутреннего валютного рынка. У него, следовательно, относительно мало побудительных мотивов к совершенствованию производства, инновационной деятельности, рачительному хозяйствованию, его судьба предопределяется прежде всего обменными операциями. Никакими усилиями в реальном производстве нельзя получить столь значительный доход, как в результате простой, по существу ничего не стоящей, обменной операции. Внутренние операторы рынка, наоборот, поставлены в весьма трудное положение, они несут такие потери при обменных операциях, что их весьма трудно возместить созидательной деятельностью. Они по условиям обмена получают относительно низкие доходы, не имеют должных ресурсов для совершенствования производства, закупок импортного оборудования, не могут платить достойную заработную плату. В результате в России очень мало эффективных проектов, страна не имеет возможности развиваться. Практически 90% экономических агентов страны находится в невыгодных условиях хозяйствования, в то время как для 10% созданы исключительно благоприятные условия присвоения доходов. Весь хозяй-

ственный механизм и экономическая политика направлены на то, чтобы эти 10% вытянули Россию из относительной экономической отсталости. Ничего не получится, ибо в целом создаются неблагоприятные условия для экономического прогресса страны.

Сегодня, когда на внутреннем рынке созданы сложные условия для эффективного бизнеса, экспортеры, получая огромные прибыли, не торопятся их вкладывать в Россию. К тому же по условиям обмена нет никакой необходимости все доходы возвращать в страну. В самом деле, в нашем примере, купив товар в России за 9,48 рубля и получив на мировом рынке доход в 1 доллар, в страну достаточно вернуть 30 центов для того, чтобы сохранить свой бизнес. Заниженный курс национальной валюты тем самым создает условия для оттока капитала из России, который, например, в 2002 г. составил 648 млрд. рублей [2, с. 283], или 20,4 млрд. долларов США по официальному курсу, а по паритету покупательной способности - 68,4 млрд. долларов, что соответствовало 6% потерь ВВП страны. Отток капитала за рубеж, естественно, создает повышенный спрос на иностранную валюту, что содействует росту ее курса. Чем больше отток капитала, тем ниже курс национальной валюты, тем выгоднее экспортерам, тем хуже для страны и национального бизнеса. Будучи чистым кредитором зарубежных стран все годы рыночных реформ, Россия тем самым за счет собственных сбережений финансирует за границу, испытывая дефицит и дороговизну инвестиционных ресурсов. Заниженный валютный курс питает отток капитала из России, а отток капитала ведет к занижению обменного курса рубля. Этот круговорот в итоге выкачивает капитальные ресурсы из страны и снижает потенциал роста и развития экономики. Если бы обменный курс рубля был близок к паритету покупательной способности валют, то вывести из России капитал можно было бы только за счет сворачивания собственного бизнеса, а на это решились бы немногие.

При укреплении обменного курса рубля иностранная валюта подешевеет и эффективность экспортного сектора будет соответственно снижаться, но тогда вся страна будет выигрывать. Будут терять 10% экономических агентов страны, но выигрывать будут 90% операторов внутреннего рынка, которые будут платить за иностранную валюту столько, сколько она на самом деле стоит. От того, что иностранная валюта на внутреннем валютном рынке подешевеет, на мировом рынке ее покупательная способность не изменится, значит, иностранные товары станут доступны большему числу россиян. Но самое важное, экономические агенты станут вознаграждаться по заслугам, получать большие доходы будут более эффективные работники и производители, усилятся созидательная функция законов рынка.

При заниженном обменном курсе национальной валюты эффективность экспортного сектора соответственно завышена. В результате он получает неверные сигналы с рынка и развивается не в соответствии с реальной эффективностью, а в соответствии со степенью занижения обменного курса рубля. В таких условиях эффектив-

ными проектами являются те, которые при равновесном обменном курсе окажутся убыточными. Следовательно, поддерживается производство, осуществляются проекты, обреченные на банкротство при снижении стоимости иностранной валюты до уровня паритета покупательной способности. Таким образом, формируется потенциально неустойчивая структура экономики, зависящая от колебаний валютного курса. Поскольку львиную долю российского экспорта составляют товары добывающей промышленности и отрасли первичной обработки сырья, то под зонтиком внутреннего валютного рынка идет избыточная эксплуатация природных ресурсов.

При дальнейшей интеграции России в мировое хозяйство наш внутренний валютный рынок неизбежно будет выравниваться с условиями обмена на мировых товарных и валютных рынках, возможности валютного демпинга будут ослабевать и будут появляться депрессивные районы с закрытыми шахтами, неэффективными скважинами, с пустыми трубами, которые строились в условиях завышенной оценки иностранной валюты. Во всяком случае, осуществляя стратегические инвестиционные проекты, например магистральные нефтепроводы, надо исходить из реальной их эффективности, а не из конъюнктуры внутреннего обменного курса национальной валюты.

При заниженном валютном курсе соответственно дорожает импорт. Население и предприниматели должны платить за импортные товары в три раза больше их действительной стоимости. Считается, что таким образом защищаются национальные производители от разрушительной иностранной конкуренции, в стране появляется возможность производить импортозамещающие товары. Это действительно так. Но какой ценой достается такого рода импортозамещение? Люди лишены возможности покупать дешевые импортные товары, предприниматели не могут покупать зарубежные технологии, машины, оборудование, комплектующие изделия, сырье. Тем самым снижается уровень жизни населения и консервируется отсталость производства.

Не рухнет ли вся наша экономика при укреплении рубля? Это в принципе невозможно. Объем спроса на импортные товары ограничен объемом экспортной выручки. К тому же, повторяем, в Россию хлынут дешевое производственное оборудование и капиталы, национальный бизнес получит возможность переоснастить устаревший производственный потенциал, приобщится к мировому технологическому прогрессу. Международная конкуренция будет стимулировать предпринимателей к созидательной деятельности, они не смогут отсиживаться за «железным занавесом» заниженного курса национальной валюты.

Поскольку иностранная валюта экспортерам достается дешево (по 9,48 рубля за 1 доллар), а импортеры и операторы внутреннего рынка вынуждены за нее платить дорого (по 31,78 рубля за 1 доллар), то предложение валюты обычно превышает спрос на нее для закупки импортных товаров. В 2002 г., например, экспортная выручка достигла 107,3 млрд. долларов, а спрос импортеров на

валюту составил 61,0 млрд. долларов. Следовательно, положительное сальдо торгового баланса составило 46,3 млрд. долларов [2, с. 634]. Другими словами, россияне не смогли на свои товары купить импортные товары, реализовали только 57% своей выручки. Положительное торговое сальдо финансировало «бегство» капитала за границу, обеспечило государству ресурсы для погашения внешних долгов и оплаты процентов по ним, иностранцы смогли вывести свои доходы, полученные в России, Центральный банк России пополнил валютные резервы. А что получила экономика страны? Снижение совокупного внутреннего спроса на величину положительного сальдо, снижение инвестиционного потенциала на ту же величину. Между тем весь смысл экспорта состоит в том, чтобы обменять свои товары на импортные; только в этом случае достигается максимум благосостояния и эффективности. Может быть, заниженный курс рубля облегчает правительству расчеты по внешним долгам? Ничуть нет. Ведь долги погашаются за счет налогов. Для того чтобы погасить 1 доллар внешнего долга, надо собрать 31,78 рубля налога. Укрепление рубля привело бы к тому, что иностранная валюта стала бы дешевле, соответственно можно было бы снизить и налоговое бремя для уплаты внешних долгов.

Заниженный обменный курс рубля на внутреннем валютном рынке чрезвычайно выгоден экспортерам, он неплохо ограждает от внешней конкуренции отсталые секторы внутренней экономики, облегчает государственным чиновникам проводить расчеты по внешним долгам. Получается, что слабый рубль устраивает очень многих, но он не выведет Россию из относительной экономической отсталости, ибо обеспечивает постоянный отток капитала и создает неблагоприятные внутренние условия развития.

Хозяйственная система - весьма сложный организм, она плохо реагирует на всевозможные шоки, резкое укрепление рубля могло бы вызвать серьезные кризисные явления в экономике, понадобилось бы время для того, чтобы все экономические агенты приспособились к новым условиям. Однако вектор экономической политики должен быть направлен на постепенное и неуклонное укрепление рубля. Заниженный обменный курс рубля все годы реформ стимулировал «бегство» капитала из страны, подавлял инвестиционный процесс и консервировал отсталость. Оживление российской экономики вследствие роста внутренних факторов спроса, начавшееся в 1999 г., еще не вывело страну на траекторию экономического подъема. Мы все еще производим меньше ВВП, чем имели его в 1990 г. Без должной корректировки валютной политики страна не сможет обеспечить экономический подъем.

Литература

1. Алексашенко С., Клепач А., Осипова О., Пухов С. Валютный курс и экономический рост. // Вопросы экономики. 2001. № 8.
2. Российский статистический ежегодник. 2003: Стат. сб./Госкомстат России. - М., 2003. - 705 с.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РЫНКА АГРОПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СНГ, ПРИЧИНЫ СТАГНАЦИИ И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РОСТА

К.Г. Бородин, канд. экон. наук,
ВИАПИ им. А.А. Никонова

Успешная внешнеторговая политика *промышленно развитых стран* (в первую очередь, ЕС) в переходный период не могла быть успешной без высокого качества продукции, интенсивных научных разработок, маркетинговых исследований и применения современных технологий.

Нынешнее состояние внешней торговли агропродовольственной продукцией отражает текущий уровень производства, и в значительной степени оно отягощено предшествующим общим спадом в сфере аграрного производства, недостатком бюджетного финансирования на развитие рыночной инфраструктуры.

Вместе с тем основными причинами, сдерживающими развитие торговли между странами Содружества, являются следующие:

- кризис взаимных платежей, усиленный неустойчивостью и неконвертируемостью многих национальных валют государств Содружества (например, Украина, Казахстан, Белоруссия и некоторые другие страны Содружества допускают неплатежи по поставкам ряда российских товаров, главным образом нефти и природного газа); трудности сбыта в условиях сокращения платежеспособного спроса со стороны потенциальных импортеров;

- структурная несбалансированность взаимной торговли, дефицит торгового баланса;

- переориентация экспортных ресурсов на рынки стран дальнего зарубежья в целях получения твердой валюты;

- конкурентные преимущества стран дальнего зарубежья не только по качеству и себестоимости товаров, но и по надежности торгового партнерства по сравнению со странами СНГ (более высокая вероятность неполного или некачественного исполнения контрактов на микроуровне в сочетании с элементами политической нестабильности и отсутствием гарантий на макроуровне); диверсификация импорта некоторых стран СНГ в целях уменьшения импортной зависимости от России по стратегически важным товарам;

- наличие барьеров в аграрной торговле стран СНГ, в том числе нетарифных (отсутствие общих стандартов; высокие транспортные тарифы, отягощенные нелегальными «дорожными» поборами, и т. д.).

Неэффективное функционирование аграрного рынка стран СНГ стимулировало рост торговых отношений со странами дальнего зарубежья.

Таким образом, к числу основных факторов, повлиявших на торговлю России со странами дальнего зарубежья, необходимо отнести следующие внутренние и внешние факторы:

- недостаточный рост собственного сельскохозяйственного производства в России;

- наличие торговых барьеров в аграрной торговле между странами СНГ;

- ценовые и ассортиментные преимущества субсидированного экспорта сельскохозяйственной продукции из промышленно развитых стран и ценовые преимущества экспорта сельскохозяйственного сырья и продуктов питания из некоторых развивающихся стран (Бразилия, Аргентина, Куба), обусловленные дешевизной трудовых ресурсов и благоприятными природно-климатическими условиями;

- необходимые маркетинговые исследования, способствующие активному продвижению товара на российский рынок;

- применение новейших научных разработок и современных технологий для повышения потребительских свойств товара (улучшение качества);

- принятые в странах с развитой экономикой жесткие стандарты к качеству продукции.

Стимулирование взаимной торговли. Укрепление торговых отношений тесно связано с взаимной заинтересованностью сторон в получении прибыли, и в этом торговля между странами Содружества не является исключением.

В стимулировании межгосударственной торговли на пространстве СНГ может быть использована концепция *цепочки ценности компании* из теории конкурентных преимуществ [1, с. 86-89]. В соответствии с ней, вся деятельность компании делится на технологическую и экономическую. Суть концепции состоит в том, что для достижения преимуществ над своими конкурентами компания должна вести свой бизнес с наиболее низкими издержками.

Считается, что все виды деятельности компании взаимосвязаны и связи часто создают альтернативы в выполнении отдельных видов деятельности, которые можно оптимизировать. Координация таких взаимосвязей является важным конкурентным преимуществом.

Метод цепочки ценности может быть использован в деятельности российских компаний-экспортеров или экспортеров из стран СНГ, для которых большое значение имеет транспортный аспект.

В целях развития агропродовольственной торговли в СНГ необходимы такие дополнительные стимулы, как наиболее полная информационная поддержка экспортеров из стран СНГ, которая может охватывать не только вопросы конъюнктуры, но и оказывать сопутствующие консультационные услуги.

Таким образом, *сервисное обслуживание* импортеров продукции стран СНГ, которое включает аналитические материалы, консультации по различным аспектам торговли (вплоть до вопросов оформления документации), информационные услуги, может при равенстве или даже некотором превосходстве прочих контрактных условий (у товаров из стран дальнего зарубежья) склонить чашу весов в пользу импорта из стран ближнего зарубежья.

Либерализация торговли. Важнейшим фактором международной торговли является ее постепенная либерализация, и это необходимо учитывать уже сейчас. Требования ВТО к ведению торговли, а также к ее либерализации в перспективе необходимо приводить в соответствие с интеграционными планами на пространстве СНГ.

Представляется целесообразным достижение единой позиции у группы стран СНГ по наиболее сложным вопросам присоединения, введение регулярных контактов с обменом мнениями по текущему состоянию переговоров по вступлению стран в ВТО в рабочую практику соответствующих органов.

Состояние торговли. Развитие внешней торговли стран СНГ в 1990-е годы было нестабильным как по объемам товарооборота, так и по направлениям товаропотоков.

Изменение магистральных направлений торговли в направлении стран дальнего зарубежья было обусловлено снижением эффективности от репродукции прежних связей, так как многие страны СНГ находились в состоянии экономической и политической нестабильности. Кроме того, за поставки на рынки стран дальнего зарубежья товаров (в основном, топливно-сырьевых) они получали твердую валюту. На вырученные средства страны СНГ опять же в странах дальнего зарубежья закупали машины, оборудование и потребительские товары.

В период наиболее радикальной перестройки системы внешнеторговых связей (1992-1994) значительная часть торговли между странами СНГ осуществлялась в виде бартера. Бартерная торговля затрудняла восстановление прежних связей вследствие нечеткого выполнения соглашений, а государство было не в состоянии обеспечить необходимые гарантии. Бартер, который был предназначен обеспечивать своевременные поставки товаров в условиях дефицита финансовых средств, в то же время заметно тормозил рост торговли готовыми изделиями, что стало одной из причин деиндустриализации экспорта стран СНГ [2, с. 684].

Многочисленные нарушения во взаимной торговле, такие, как невыполнение контрактных обязательств, отсрочки платежей, желание извлечь сиюминутную выгоду вместо налаживания взаимовыгодных торговых отношений, разного рода барьеры, характерные для первой половины 1990-х годов, оставили негативный осадок и повлияли на развитие торговли в последующий период.

Несмотря на кризис 1998 г., торговые отношения между странами СНГ в целом улучшились. Приоритет суверенизации стал уступать место целесообразности экономической интеграции. Стремление к интеграции формировалось в разной степени: в Украине, Узбекистане, Тур-

кменистане и Грузии оно было более сдержанным, в Армении, Беларуси, Казахстане и Киргизии - наиболее сильным.

Вместе с тем существует ряд объективных факторов, которые стимулируют образование интеграционных тенденций (исторически сложившееся разделение труда и единые стандарты, схожие экономические системы стран СНГ, завершение экономического кризиса, необходимость региональной интеграции для сглаживания политического давления, социальная и культурная диффузия и т. д.).

Интеграционным ядром на постсоветском пространстве является Россия, на долю которой приходится 3/4 территории, половина населения и около 2/3 ВВП [3, с. 857].

В условиях нормализации рыночных отношений, как в национальных производственных системах, так и в системе внешнеторговых связей, основные интеграционные предпосылки на пространстве СНГ имеют все основания для их наиболее полной реализации, и результатом этого должен стать значительный рост взаимного товарооборота, в том числе агропродовольственной продукции.

Несмотря на неоднократные попытки придать динамику торговле агропродовольственной продукцией между странами СНГ, она продолжает характеризоваться относительно низкими темпами роста.

Укрепление независимости государств СНГ сопровождалось процессами нивелирования специализации и объективно необходимого для суверенного государства самообеспечения основными видами агропродовольственной продукции. Временные потери экономической эффективности стали разменной монетой за проведение этого в большей степени политического мероприятия.

В первой половине 1990-х годов, как следствие общеэкономического кризиса, в аграрном секторе стран СНГ преобладали деструктивные процессы, течение которых с учетом последствий кризиса 1998 г. смогло стабилизироваться только к концу 90-х годов.

Основными причинами стагнации агропродовольственной торговли стали экономические и политические преобразования в странах СНГ, которые условно можно разделить на две группы:

Общие. Эта группа объединяет общеэкономические и политические процессы, связанные с негативными изменениями всей экономики в целом:

- 1) экономическая и политическая нестабильность стран СНГ;
- 2) приоритет укрепления государственности над логикой экономического развития;
- 3) многочисленные нарушения и отсутствие предсказуемости во взаимной торговле, в конечном счете подрывающие доверие к партнерам из стран СНГ.

Специфические. В эту группу входят причины, специфические для торговли агропродовольственной продукцией:

- 1) спад производства во всех отраслях АПК и сжатие экспортного потенциала для аграрного рынка во всех государствах СНГ;
- 2) снижение спроса населения на конечную продукцию АПК под влиянием роста безработицы, сокращения

Таблица 2

**Удельный вес импорта в страны Содружества
в общем объеме импорта
(в процентах)**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
СНГ	100	100	100	100	100	100	100
Азербайджан	44	38	31	32	31	39	32
Армения	34	26	23	20	25	31	22
Беларусь	67	65	64	70	70	69	70
Грузия	36	30	37	35	37	39	32
Казахстан	54	47	43	55	52	47	47
Кыргызстан	61	52	43	54	55	55	57
Молдова	52	43	41	34	38	39	42
Россия	27	26	28	34	27	22	23
Таджикистан	64	63	78	83	78	76	68
Туркменистан	55	47	33	38	38	35	...
Узбекистан	27	28	25	37	36	37	...
Украина	58	54	57	58	56	53	50

Источник. СНГ в 2003 году: Статистический ежегодник / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2004. - 830 с.

В таблице 1 в динамике за период 1997-2003 гг. представлены данные, характеризующие долю экспорта стран Содружества, направляемого в страны ближнего зарубежья.

В наибольшей степени ориентированными на экспорт в страны СНГ являются Беларусь, Молдова и Грузия. Среди аутсайдеров - Азербайджан, доля экспорта которого сократилась более чем в четыре раза, и Россия, экспорт которой в страны СНГ по абсолютной величине является весьма существенным.

Импорт в страны СНГ. Среди общих продуктов импорта - продукты питания, энергоносители, автомобили. В среднем показатели импорта (см. таблицу 2) во взаимной торговле стран СНГ превышают средние значения экспорта.

В наибольшей степени ориентированы на импорт из стран СНГ Таджикистан, Беларусь, Кыргызстан, Украина и Казахстан.

Стоимость *агропродовольственного экспорта* из стран Содружества за период 1997-2002 гг. уменьшилась на 10% и составила 3029 млн. долларов (см. таблицу 3). Вместе с тем доля взаимной торговли между странами СНГ, несмотря на спад в 1998-1999 гг., увеличилась и достигла в 2002 г. 53,5%. Этот рост был обусловлен главным образом улучшением экспортных возможностей России (в частности, в сбыте зерна), доля которой в общей стоимости экспорта возросла с 13 до 36%.

Наиболее крупными экспортерами на рынке стран СНГ являются: Россия (в 2002 г. - 1103,4 млн. долларов), Украина (471 млн.), Беларусь (469,1 млн.), Казахстан (388,5 млн.) и Молдова (306,1 млн. долларов) (см. таблицу 3).

Свыше половины агропродовольственного экспорта страны Содружества поставляют на внутренний рынок

доходов и их резкой дифференциации по группам населения, усиление натурализации личных подсобных хозяйств и направленность части населения на самообеспечение;

3) конкурентные ценовые преимущества продукции, импортируемой из стран дальнего зарубежья, которые были наиболее активно использованы в период 1993-1996 гг. для завоевания национальных продовольственных рынков стран СНГ [4, с. 415].

Во второй половине 1990-х годов в целом завершился политический процесс формирования новых государств и появились предпосылки для активизации агропродовольственной торговли между странами СНГ.

Общие показатели торговли. Среди стран СНГ Россия остается крупнейшим торговым партнером. В эти страны она поставяет энергоносители и электроэнергию, а также запасные части к оборудованию, которое было установлено еще во времена СССР. В свою очередь в значительной мере она закупает продовольствие (у Беларуси, Казахстана, Молдовы и Украины), хлопок (в Узбекистане и Таджикистане), уголь, железную руду и руды некоторых цветных металлов (в Казахстане), тракторы и холодильники (в Беларуси).

Для оценки состояния внутренней торговли СНГ, в первую очередь, необходимо проанализировать динамику стоимостных показателей экспорта/импорта и удельный вес внутрирегиональной торговли в общих объемах экспорта/импорта.

Таблица 1

**Удельный вес экспорта в страны Содружества
в общем объеме экспорта
(в процентах)**

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
СНГ	100	100	100	100	100	100	100
Азербайджан	48	38	23	14	10	11	13
Армения	41	37	24	24	26	19	19
Беларусь	74	73	61	60	60	55	55
Грузия	57	56	45	40	45	49	50
Казахстан	46	40	27	26	30	23	23
Кыргызстан	53	45	40	41	35	35	35
Молдова	70	68	55	59	61	54	54
Россия	20	19	15	13	15	15	15
Таджикистан	37	34	46	48	33	25	17
Туркменистан	60	26	41	52	52	52	...
Узбекистан	33	25	30	35	34	26	...
Украина	39	33	28	31	29	24	26

Источник. СНГ в 2003 году: Статистический ежегодник / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2004. - 830 с.

Экспорт в страны СНГ. Азербайджан экспортирует автомобильный бензин, Беларусь - холодильники, Казахстан - хлебные злаки, Кыргызстан - хлопковое волокно и лампы накаливания, Молдова - агропродовольственную продукцию, Таджикистан - хлопковое волокно и алюминий, Украина - аграрную продукцию, руды, прокат стали.

Таблица 3

**Удельный вес агропродовольственного экспорта в страны Содружества
в общем объеме экспорта**

	Агропродовольственный экспорт в страны Содружества, млн. долларов						Удельный вес агропродовольственного экспорта в страны Содружества, в %					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
СНГ	3383,1	2436,5	1985,3	2654,7	2905,7	3029	100	100	100	100	100	100
Азербайджан	43,8	31,8	41,4	33,4	35,5	36,0	79,5	68,5	68,9	58,0	62,9	62,7
Армения	26,0	17,2	3,9	25,9	12,8	14,9	92,2	93	70,9	87,8	25,6	42,7
Беларусь	586,3	572,8	425,4	422,8	514,3	469,1	93,0	92,3	90,7	83,8	84,9	85,6
Грузия	70,5	51,5	43,8	62,3	62,8	58,8	88,6	73,4	66,2	67,4	75,3	71,2
Казахстан	736,6	364,6	371,1	472,8	344,8	388,5	90,5	81,7	86,5	77,8	75,1	78,1
Кыргызстан	104,3	85,5	63,1	43,9	40,5	46,0	92,0	87,2	86,0	81,3	82,0	82,7
Молдова	503,4	353,5	207,7	420,8	276,6	306,1	78,9	76,9	70,1	77,7	77,3	76,4
Россия	448,1	382,8	312,3	618,8	944,8	1103,4	19,8	18,8	16,7	38,7	50,3	50,7
Таджикистан	35,8	34,3	26,8	29,2	35,8	32,0	98,6	96,6	96,1	94,8	65,9	76,2
Туркменистан	4,5	5,4	4,7	6,3	11,2	8,4	51,7	55,1	52,2	43,4	54,9	51,5
Узбекистан	114,4	83,3	85,1	95,7	98,2	94,8	84,9	71,4	67,4	63,8	70,3	67,7
Украина	709,4	453,8	400,0	422,8	528,4	471,0	39,2	33,3	28,1	30,9	28,7	29,2

Источник. Внешняя торговля стран СНГ 2001-2002 / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2003. - 398 с.

СНГ, за исключением Украины (29%) и Армении (42,7%). Это может быть связано как с низкой конкурентоспособностью агропродовольственной продукции из СНГ на рынках индустриальных государств, по причине несоответствия принятым на Западе стандартам качества, требованиям к упаковке и т. д., так и с высокими торговыми барьерами, ограничивающими доступ зарубежной продукции на внутренние рынки западных стран.

Показатели импорта превышают соответствующие значения экспорта, величина которого за данный период сократилась на 23%, достигнув уровня 3555,6 млн. долларов (см. таблицу 4).

Наиболее крупными импортерами из стран СНГ в том же порядке были те же крупные экспортеры (за исключением Молдовы): Россия (в 2002 г. - 1773,6 млн. долларов), Украина (567 млн.), Беларусь (483,1 млн.) и Казахстан (236,3 млн. долларов).

Только половина стран Содружества предпочитает импорт из стран СНГ. Доля импорта из стран ближнего зарубежья в общем объеме агропродовольственного импорта СНГ составляет примерно 30%, доля экспорта в страны СНГ превышает половину агропродовольственного экспорта СНГ.

Таблица 4

**Удельный вес агропродовольственного импорта в страны Содружества
в общем объеме импорта**

	Агропродовольственный импорт в страны Содружества, млн. долларов						Удельный вес агропродовольственного импорта в страны Содружества, в %					
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
СНГ	4629,9	3551,6	3109,3	3906,4	3820,2	3555,6	100	100	100	100	100	100
Азербайджан	61,8	85,1	102,7	118,1	88,6	100,3	34,2	48,4	49,2	53,3	37,9	44,6
Армения	21,8	19,3	46,8	19,1	25,4	27,8	10,1	6,6	21,9	8,7	32,5	18,8
Беларусь	535,2	449,9	441,1	493,9	493,3	483,1	47,7	46,5	50,9	46,5	53,9	50,8
Грузия	41,9	27,0	24,1	28,5	26,6	26,7	12,8	16	17,3	19,1	19,2	18,8
Казахстан	163,2	127,7	156,3	264,6	251,3	236,3	27,1	27,4	41,2	56,4	48,3	49,6
Кыргызстан	53,2	30,9	35,0	41,1	34,4	36,5	46,9	26,0	42,5	50,7	59,0	52,2
Молдова	36,2	22,0	6,2	52,2	27,5	30,7	23,8	23,6	16,2	41,8	19,0	26,1
Россия	2889,8	1919,5	1530,3	2045,5	2004,6	1773,6	22,1	17,4	19,6	27,8	21,8	21,6
Таджикистан	47,7	55,3	61,3	62,2	47,7	54,8	61,2	67,9	88,8	89,9	78,8	84,6
Туркменистан	161,7	118,5	73,0	112,0	87,4	91,9	70,6	63,8	63,1	66,3	67,3	66,3
Узбекистан	103,7	112,0	126,8	146,6	115,2	126,9	20,4	32,5	36,5	39,5	30,9	34,6
Украина	513,7	584,4	505,7	522,6	618,2	567,0	57,7	53,8	56,9	57,6	56,0	56,6

Источник. Внешняя торговля стран СНГ 2001-2002 / Межгосударственный статистический комитет СНГ. М., 2003. - 398 с.

В *Азербайджане* за последнее время заметно вырос экспорт орехов, который только за 1999-2003 гг. увеличился в 59 раз. Экспорт орехов в СНГ в 2002 г. составил 122,7 тыс. тонн (в РФ - 111,3 тыс. тонн), в страны дальнего зарубежья - 5,8 тыс. тонн.

В небольших количествах *Азербайджан* экспортирует подсолнечное масло и томаты, которые полностью идут на рынок СНГ.

Азербайджан импортирует мясо птицы главным образом из стран дальнего зарубежья, сливочное масло - из Новой Зеландии и Австралии (в 2003 г. - 68% всего импорта). За 1999-2003 гг. импорт картофеля вырос почти в два раза (в 2003 г. - 73,1 тыс. тонн), который на 76% состоит из продукции стран дальнего зарубежья.

В 2003 г. весь импорт пшеницы был ввезен из стран СНГ. Пшеницу в *Азербайджан* в основном экспортируют Казахстан (в 2003 г. - 78%) и Россия (22%). Начиная с 2002 г. в структуре азербайджанского импорта белого сахара произошло импортозамещение продукции стран дальнего зарубежья продукцией из стран СНГ, вследствие чего доля стран ближнего зарубежья составила 53,8%. Больше половины всего импорта сахара приходится на Украину.

Белорусский агропродовольственный экспорт мяса, молочных продуктов, картофеля ориентирован, главным образом, на Россию.

В свою очередь Россия и Украина в основном обеспечивают белорусский агропродовольственный импорт, который состоит из хлебных злаков, подсолнечного масла, сахара. Все хлебные злаки Беларусь импортирует из стран ближнего зарубежья (в 2003 г. - 444 тыс. тонн), из которых доля России составляет 81%, Украины - 14%.

В импорте подсолнечного масла за период 1999-2003 гг., который почти полностью осуществляется из стран СНГ, произошло импортозамещение продукции из Украины российской продукцией. В 2003 г. доля России составила 80%, Украины - 17%.

Поставки сахара-сырца и мяса птицы в Беларусь осуществляются из стран дальнего зарубежья.

Грузия в небольших количествах экспортирует орехи, мясо птицы. За период 1999-2003 гг. грузинский экспорт сахара, который полностью ориентирован на рынок СНГ, вырос почти в 12 раз (в 2003 г. - 94 тыс. тонн).

Национальную гордость Грузии представляют известные марки местных вин, экспорт в СНГ которых за пять лет увеличился до 22,3 тыс. литров, или 95% от общего экспорта.

Существенные импортные закупки Грузии связаны с зерном. В структуре импорта пшеницы произошло импортозамещение продукции стран дальнего зарубежья продукцией из стран СНГ. В 2003 г. доля стран СНГ составила 72%.

Сахар в основном закупается в странах дальнего зарубежья, общее количество которого за 1999-2003 гг. выросло в три раза - с 77,3 тыс. до 273 тыс. тонн.

В небольшом количестве импортируется сливочное масло и мясо птицы.

Казахстан. Основу казахского экспорта образует зерновая продукция. По объемам пшеницы, ежегодно экс-

портируемой на рынок стран СНГ, Казахстан занимает ведущее место. Общий экспорт пшеницы варьируется в пределах 3-5 млн. тонн. Доля стран СНГ за 1999-2003 гг. несколько снизилась (с 87 до 62%), что можно отчасти объяснить ростом конкуренции российской пшеницы. Высокая доля стран СНГ поддерживается в экспорте пшеничной муки.

Казахский импорт из стран ближнего зарубежья основан на молочной продукции и растительном масле, ведущее место в котором занимает Россия.

Динамично растет казахский импорт сахара-сырца из стран дальнего зарубежья (в основном, из Бразилии). За 1999-2002 гг. рост составил 2,4 раза. Более чем в четыре раза увеличился импорт мяса птицы из США.

Кыргызстан. За 1999-2003 гг. ассортимент конкурентного агропродовольственного экспорта Кыргызстана значительно сократился. В условиях жесткой конкуренции с импортом из стран дальнего зарубежья, а также из Казахстана и Узбекистана, Кыргызстан вынужден был ограничить поставки лука на рынок СНГ (на 90% - в Россию) с 37 тыс. до 5,1 тыс. тонн.

Значительно сократились поставки фруктов в страны Содружества, из которых около 90% приходится на российский рынок. Экспорт пшеничной муки сократился примерно в 4,1 раза.

Почти двукратное увеличение экспорта белого сахара было вызвано увеличением российского спроса.

Кыргызстан осуществляет практически все необходимые закупки пшеницы в Казахстане. Из Казахстана также поступают мука пшеничная, кукуруза, масло растительное. В 2,7 раза вырос внутренний спрос на белый сахар, который в основном поступает из стран СНГ.

Молдова является крупным поставщиком фруктов и продукции их переработки на рынки стран СНГ.

Страна постепенно наращивает экспортный потенциал в секторе масличной продукции, преимущественно ориентируемом на страны дальнего зарубежья.

В основном из стран ближнего зарубежья в Молдову поступает пшеничная мука и пшеница.

Поставки сахара на 2/3 производятся из стран дальнего зарубежья.

Таджикистан за последнее время смог существенно повысить экспорт сушеных плодов (в 2002 г. - 50 тыс. тонн), полностью осуществляемый в страны СНГ.

Наибольшие потребности страна испытывает в зерновой продукции. Весь ежегодный экспорт пшеницы (около 300 тыс. тонн) Таджикистан получает из стран СНГ (на 95% из Казахстана). Растущий спрос на пшеничную муку (в 2002 г. - 124,9 тыс. тонн) также почти полностью удовлетворяется продукцией из стран ближнего зарубежья (из Казахстана - на 93%). Кроме того, страна экспортирует растительное масло и белый сахар.

Украина является крупным экспортером хлебных злаков, растительного масла и сахара в страны Содружества. Существенные поставки украинской говядины (152,8 тыс. тонн), молочной продукции (637,8 тыс. тонн) и масличных культур (151,9 тыс. тонн) производятся на российский рынок.

Импортируется мясо птицы (в 2003 г. - 100 тыс. тонн), тростниковый сахар (1,5 млн. тонн), рис, маргарин.

Наилучшие конкурентные преимущества для стран СНГ имеют рынки зерна и масличных культур.

В число импортных позиций, по которым страны СНГ не имеют никаких конкурентных преимуществ перед импортом из стран дальнего зарубежья, входят сахар-сырец и мясо птицы.

Зерновой сегмент СНГ. Еще во времена СССР в рамках огромного пространства союзных республик государство осуществляло планы по специализации и размещению производства зерна, его ценообразованию, материально-техническому обеспечению, хранению и транспортировке. Результатом предпринятых мер стала система межреспубликанского зернообмена, которая обусловила развитие основных производственных зон и обеспечение зерном и продуктами его переработки тех регионов, в которых было более целесообразно производить другие виды продовольствия.

Таким образом, исторически сложившаяся специализация сохранилась и в современных условиях агропродовольственного рынка СНГ. Основными поставщиками зерна сегодня являются Казахстан, Россия, Украина, а импортерами - республики Средней Азии и Закавказья.

Высокая зависимость зернового производства от метеорологических условий привносит в деятельность зернового рынка элемент неустойчивости, который в свою очередь инициирует повышение рисков для субъектов зернового рынка Содружества.

Изучая структуру аграрного рынка, нетрудно заметить, что основной товарооборот в каждом из сегментов приходится на две-три страны. В частности, зерновой рынок формируют Казахстан и Россия, рынок масла - Россия, Украина и Беларусь, рынок фруктов - Россия и Молдова и т. д.

Однако необходимые допущения к агрегированию не позволяют выделить продукты внутри товарных групп, по которым небольшие страны имеют наиболее сильные конкурентные позиции, которые были найдены и развиты на основе специфических природно-климатических условий в конкурентные преимущества узкой группы (или даже одной) товарных позиций. Например, это - Армения на рынке коньяка.

Таким образом, при видимом монополизме или олигополии на некоторых продуктовых рынках, для всех стран существуют необходимые условия развития торговли на основе специализации производства и эффективного использования уникальных (для данной страны) конкурентных преимуществ.

Рекомендации по развитию межгосударственной торговли в рамках СНГ.

1. Тенденция к либерализации международной торговли обуславливает снижение уровня поддержки национальных производителей. Изыскивая допустимые в рамках требований ВТО схемы поддержки небольших производителей, в дальнейших планах в области аграрного производства необходимо полагаться на рентабельность крупных компаний.

2. Для стимулирования взаимной торговли следует на-

ходить сочетание экономических стимулов (более низкие цены предложения за счет снижения издержек, рационализации производственных процессов и т. д.) и сервисных преимуществ торговли внутри СНГ за счет информационной, административной и т. д. поддержки операторов из стран СНГ, которые предпочитают торговать с партнерами также из стран ближнего зарубежья.

3. География рынка стран СНГ (не имеющая аналогов по своим масштабам) обостряет решение транспортных вопросов и связанных с ними проблем затрат времени на перевозку агропродовольственной продукции.

В этих условиях, как представляется, уже складывающаяся внутри СНГ локализация региональных рынков наводит на некоторые выводы. Так, на большом пространстве Содружества складываются среднеазиатский, восточноевропейский, кавказский региональные рынки. Например, среднеазиатский: Россия, Казахстан, Таджикистан, Кыргызстан или восточноевропейский: Россия, Украина, Беларусь, Молдова.

Необходимо в условиях общего агропродовольственного рынка СНГ развивать такие крупные региональные рынки и находить аргументы к тому, чтобы интенсифицировать товарооборот уже между ними.

Аргументами здесь могут быть как ликвидация региональных барьеров, так и льготная тарификация перевозок, в том числе транзитных.

4. Расширение ассортимента производимой продукции. Например, если Молдова является крупным экспортером яблок, то необходимо добиваться конкурентных позиций не только в производстве конкретного сорта, но и в разнообразии предложения. Как показывают исследования, во многих случаях другие сорта яблок закупаются во Франции, Польше и иных странах на 20% дороже.

Таким образом, страна, имеющая конкурентные преимущества в экспорте определенного вида продукции на рынке СНГ, должна осваивать производство других сортов этой продукции и расширять экспортное предложение.

5. Наконец, может быть, основным выводом. Практика показывает, что действенность, эффективность политических решений все же являются производными от текущего состояния экономических предпосылок.

Поэтому пути развития агропродовольственной торговли имеют комплексный характер, нуждаются в одновременном или предварительном экономическом стимулировании, создании косвенных благоприятных условий (информационно-консультационные услуги и т. д.) и реализации соответствующих политических соглашений по беспрепятственному передвижению товаров.

Литература

1. **Портнер М.** Конкуренция. М.: Издательский дом «Вильямс», 2002. - 496 с.
2. **Мировая экономика:** Учебник/ Под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2003. - 734 с.
3. **Экономика:** Учебник. 3-е изд., перераб. и доп./ Под ред. проф. А.С. Булатова. М.: Экономистъ, 2003. - 896 с.
4. **Аграрная реформа в России:** концепции, опыт, перспективы. Научн. тр. ВИАПИ РАСХН. - М.: Энциклопедия российских деревень, 2000. Вып. 4. - 432 с.