

ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ

Как торгуем, так и живем. Хотелось бы лучше

СТАТИСТИКА

За годы реформ (1992–2002) на фоне сокращения общеэкономического потенциала России фактически вдвое зависимость экономики страны от внешнего рынка резко возросла. ВВП страны за 1990–2002 годы снизился на 28%, объем промышленного производства — на 37%, выпуск сельскохозяйственной продукции — на 32%. В наибольшей степени спад затронул инвестиционный сектор — валовые вложения в основной капитал за этот период сократились на 71%. В результате даже период относительно благоприятных тенденций развития российской экономики после дефолта 1998 года не смог вернуть страну к уровню макроэкономических показателей конца 80-х годов.

За истекшее десятилетие доля ВВП России в объеме мирового ВВП сократилась с 5,5% в 1990 году до 2,5 в 2001-м. Удельный вес страны в мировом экспорте товаров снизился с 2,2% до 1,7, в импорте — с 2,3% до 0,8. Чисто символическим следует признать участие страны в мировом экспорте и импорте услуг — 0,7% и 1,2 соответственно; в мировых накопленных прямых иностранных инвестициях ее удельный вес в 1992–2001 годах в среднем находился на уровне 0,3%. Но при этом ее внешнеторговая квота, по последним данным Всемирного банка, увеличилась с 16,5% в 1990 году до 60 в 2001-м — за все годы бывшего СССР она не превышала 15%. За счет налоговых поступлений от внешней торговли за эти годы формировалось от 1/3 до 1/2 общей суммы доходов государственного бюджета. Это ставит страну в крайне зависимое положение от изменения конъюнктуры на мировом рынке товаров российского экспорта и импорта, структура которых носит фактически монокультурный характер.

Экспорт

Экспортная среда — наиболее «успешно» развивающийся сектор национальной экономики страны: за 1990–2002 годы он увеличился больше чем на 21%. Наиболее высокими темпами роста — на уровне 15–20% — он развивался в первой половине 90-х годов, достигнув в 1996 году уровня 1990-го (\$88,5 млрд), затем стали снижаться не только ежегодные темпы прироста вывоза товаров — на его абсолютный объем. Резкое увеличение экспорта произошло в 2000 году — до \$106 млрд (на 38,5%), в 2001 году его объем снизился до \$103 млрд; по предварительным данным, в 2002 году экспорт России составил \$107 млрд. Такая динамика экспорта в 2000–2002 годах объясняется исключительно конъюнктурой на мировых рынках сырьевых товаров, в первую очередь энергоносителей. За истекшее десятилетие рост экспорта был достигнут прежде всего за счет роста его физического объема — в 1991–2002 годах он увеличился на 74% при снижении средних экспортных цен на 31%. Исключение составил 1995-й, когда цены за год увеличились на 16%, физический объем экспорта — на 4%; в 1996 году соответствующие показатели были равны 8,6 и 0,1%; в 2000 году средние экспортные цены выросли на 28%, экспорт в физическом выражении увеличился на 10%. В 2001 и 2002 годах экспорт вновь рос в физическом выражении при снижающихся контрактных экспортных ценах.



В структуре экспорта России устойчиво преобладает топливно-сырьевая продукция: на долю нефти, газа, металлов, химических полупродуктов и лесобумажных товаров приходится около 8/10 всего объема вывозимых из страны товаров. Доля машино-технической продукции за эти годы снизилась с 18% до 9,5%. По основным товарам российского экспорта отмечается рост экспортных квот — на внешний рынок «уходит» от 1/3 до 8/10 национального производства сырья и полуфабрикатов. Основными покупателями российских товаров являются страны ЕС: их доля с 1994 года

в Россию стал постепенно возрастать, достигнув \$45 млрд в 2000 году и \$53 млрд в 2001-м. По предварительным итогам, в 2002 году объем импортируемых товаров достиг \$58 млрд, увеличившись за год на 9%. Основная масса товаров, поступающих по импорту в Россию, приходится на машины и оборудование (34%), продовольствие и сырье для его производства (18), продукцию химической промышленности (18). Доля импортной продукции по-прежнему составляет весомую величину от потребляемых на внутреннем рынке товаров, особенно потребительских. В середине 1990-х годов эта доля превышала 50%, после дефолта 1998 года она сократилась до 36%, в 2000–2002 годах увеличилась до 40%. В России по-прежнему сохраняется такой феномен, как «челночный» бизнес — за счет неорганизованного импорта, осуществляемого физическими лицами, в страну ввозится товаров в размере 1/5 суммарного объема импорта. Основными поставщиками товаров на российский рынок являются страны ЕС — их доля составила 37% в 2002 году, причем с 1994-го до 2000 года она снижалась — с 40% до 33; доля стран АТЭС возросла с 15%

в 1994 году до 18 в 2002-м, доля стран Центральной и Восточной Европы снизилась с 10% до 7,5, удельный вес стран СНГ фактически не изменился — 26–27%. Динамика импорта, как и экспорта, развивалась на фоне снижения среднего уровня контрактных цен: за 1990–2002 годы они снизились на 51%. В результате показатель «условий торговли», т. е. соотношение индексов экспортных и импортных цен в России за этот период, «вырос» на 41%, хотя это было достигнуто лишь за счет пиковых взлетов показателей в 1991–1992-х и в 2000–2002 годах.

Внешнеторговая политика

Становление современной системы внешнеторгового регулирования в России в основном было закончено в ельцинский период. Оно происходило крайне неравномерно и в результате, с одной стороны, был создан громоздкий, неэффективный, бюрократизированный аппарат управления внешнеэкономическими связями, с другой — внешнеторговый режим России оказался чрезмерно либерализованным, «рыночные» преобразования потрясли эту среду гораздо сильнее, чем сферу внутренней экономики. Открытие внутреннего рынка оказалось явно односторонним — ответных шагов от своих партнеров страна не получила: при удельном весе России в мировом экспорте 1,7% на нее приходится 3,6% всех возбужденных в мире антидемпинговых процедур. Либерализация внешнеторговых связей не учитывала ни внутренних социально-экономических реалий, ни тенденций развития международной торговли.

Заметные изменения в сфере внешнеторгового регулирования при новом составе правительства произошли лишь в отношении изменения ставок ввозных пошлин, которые стали применяться с 1 января 2001 года. Правительство внесло кардинальные и в целом необоснованные и неэффективные изменения в таможенный тариф России: было сокращено количество применяемых ставок пошлин и проведена унификация ставок на товары однородными или близкими характеристиками. Был осуществлен переход от использованной в 2000 году семиполосной системы ставок импортных пошлин (0, 5, 10, 15, 20, 25, 30%) к четырехуровневой (5, 10, 15, 20%). Применение других ставок (0, 25, 30%) стало возможно лишь в качестве исключения.

Основным направлением внешнеторговой политики последних трех лет стала активизация процесса присоединения России к ВТО. В процессе двусторонних переговоров уже согласованы ставки пошлин по 85% товарным позициям. Остаются нерешенными вопросы по так называемым системным условиям присоединения России к организации, касающиеся изменения действующего налогового, инвестиционного и внешнеторгового законодательства страны. Россия столкнулась с многими необоснованными требованиями стран-членов ВТО, в том числе по вопросам поддержки сельскохозяйственного производства и экспорта, необходимости резкого снижения пошлин на мебель, авиатехнику, отказу от государственного регулирования цен на энергоносители и т. д. Пока баланс выгод и потерь от возможного присоединения России к ВТО не определен, тем более что такая идея встречает мощное сопротивление со стороны многих представителей отраслевого лобби и региональных властей.

прямая речь

На вас импорт давит?

Серафим Афонин, президент Союза экспортеров металлопродукции:

— Пока — да, но работа в нужном направлении ведется. К сожалению, этот вопрос в поле зрения правительства попадает не постоянно, а от случая к случаю. Россия встретит только 45% своей производимой продукции, остальное — импорт. Особые проблемы связаны с импортным трубом, оцинковкой и арматурой. И здесь наши основные конкуренты — бывшие союзные республики, Украина и Казахстан, поэтому и решение этих вопросов часто вмешиваются не экономические факторы, а политические. В последнее время наметились определенные позитивные сдвиги, и я думаю, что объединение усилий всех заинтересованных министерств и ведомств позволит в ближайшее время исправить положение и достичь нужного баланса.

Светлана Мастеркова, двукратная олимпийская чемпионка по легкой атлетике:

— Больше 90% спортивной одежды — импорт. Так было и пока, к сожалению, будет. Наша отечественная, и это касается не только одежды, проходит детский период развития, когда многое хочется, но не много может. Есть положительные сдвиги в питании: соотношение на рынке нашего и импортного примерно 50 на 50. Я, кстати, почти на 100% предпочитаю в еде продукты российского производства. А в остальном почти все импортное.

Григорий Томчин, председатель комитета Госдумы по экономической политике и предпринимательству:

— Скорее нет, чем да. Обычному потребителю все равно, на него импорт не давит, наоборот, ему его маловато и даже хватает. И на производителя тоже вроде не давит: он же производит, и ему

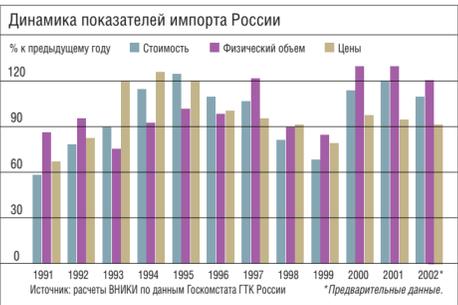
важно иметь выбор — что он может выбрать для своего производства. Давит на неразумную власть: она, с одной стороны, все время говорит о развитии и поддержке отечественного производителя, а с другой — не против задушить богатых, то есть этого производителя. Но нельзя развивать и импортировать одновременно. Чтобы импорт не давил, надо создать нашему производителю лучшие условия, чем импортным, дать ему возможность развиваться и богаче, и все будет нормально.

Андрей Скурихин, гендиректор «Союзплодิมпорта»:

— Мы, как алкогольная компания, сами ввозим в Россию из Латвии знаменитый рижский балзам, хорошо известный россиянам еще с советских времен. В силу уникальности этого продукта наш импорт отечественным производителям не мешает, как и мы не боимся конкуренции с импортными другими крепкими напитками. Когда в страну ввозится что-то экологичное, это только помогает развивать рынок, работает на потребителя и дает стимул улучшать качество местной продукции, чтобы она конкурировала с привозной.

Дмитрий Перевалов, гендиректор «Еврохим-Трейдinга»:

— Мы страдаем от импорта ковено, но очень сильно. Импорт сельскохозяйственной продукции, особенно животноводческой, эффективный из-за огромных субсидий аграриям за рубежом, не дает подняться отечественному крестьянину. Он живет с постоянным дефицитом финансов, лишен возможности закупать и использовать в достаточном количестве агрохимические продукты. Мы же в результате вынуждены значительную часть нашей продукции экспортировать, хотя продавать ее на внутреннем рынке нам гораздо выгоднее.



«Развитие несырьевого экспорта России потребует значительного капитала»

страхование

(Окончание. Начало на стр. 25)

— Мы все прекрасно знаем, что российская экономика чрезвычайно зависит от экспорта сырья, особенно нефти и газа. Мы также знаем, что это беспокоит российские власти. Обрабатывающие отрасли в России недостаточно развиты, а качество товаров не всегда отвечает требованиям развитых западных стран. В довершение всего выгоды от девальвации 1998–1999 годов практически исчерпаны, так как рубль с тех пор остается относительно стабильным. Теперь российским властям беспокоится, что рост реального курса рубля может привести к окончательной потере конкурентоспособности несырьевого экспорта.

Следует заметить, что в развитых странах большую роль играют малые и средние предприятия, которые осуществляют успешные технические нововведения, позволяющие наращивать производство и экспорт современных промышленных товаров. В России для создания таких предприятий имеются значительные препят-

ствия: отсутствие источников финансирования и чрезмерная бюрократизация. Так что сейчас малые и средние предприятия создают чрезвычайно малый процент ВВП.

В любом случае развитие несырьевых отраслей в российской экономике потребует очень значительного капитала — как зарубежного (в виде прямых иностранных инвестиций), так и собственного российского. Сейчас капитал в нужных количествах отсутствует. Если доступ российских предприятий к иностранным и местным финансовым ресурсам не будет облегчен, пройдет еще очень много времени, пока Россия станет заметным игроком на мировых рынках несырьевого экспорта.

Нам приятно, что российское правительство выступило с инициативой провести «круглый стол» с членами Бернского союза. Там мы и обсудим, как стимулировать непромышленный экспорт путем создания экспортного кредитного агентства и как привлечь дополнительные прямые иностранные инвестиции в российский несырьевой сектор.

«Система поддержки экспорта появится в ближайшее время»

кредитование

(Окончание. Начало на стр. 25)

Кроме того, возможно, Роскэсбанк сможет давать гарантии коммерческим банкам по возврату кредитов, которые они предоставляют иностранным контрагентам. Роскэсбанк может также в отдельных случаях проводить операции по предэкспортному финансированию. Роскэсбанк, и в этом есть одно его отличие как экспортного агентства, будет ориентироваться на среднесрочное и долгосрочное кредитование (от 2 до 8,5 лет).

ВЭБ совместно с Роскэсбанком уже начали обсуждать возможности сотрудничества с ассоциацией французских банков и немецким банком KfW по совместному отбору, рассмотрению и финансированию проектов, предполагающих долевое участие российских экспортеров. Надеемся, что предстоящие в рамках московского форума встречи и консультации продвигнут нас в решении этой задачи.

— Почему российские коммерческие банки не поддерживают отечественный экспорт?

— Я не считаю, что они не могут поддерживать отечественный экспорт. Думаю, что по мере развития и укрепления российской банковской системы поддержка экспорта — а мы говорим прежде всего об экспорте оборудования машино-технической продукции — коммерческими бан-

ками станет более заметной. Для этого нужны необходимые ресурсы и точная оценка степени риска неоплаты или невозврата кредита при поставках товара на экспорт в различные страны, в том числе в развивающиеся. Методика оценки таких рисков в России пока лишь только изучается специалистами ВЭБа, который в силу специфики своего положения в российской банковской системе и статуса агента правительства приобрел уникальные знания и контакты с иностранными экспортными и кредитными агентствами при привлечении связанных кредитов в Россию. ВЭБ готов поделиться этим опытом с Роскэсбанком и выступить в качестве консультанта и партнера, а в ряде случаев предоставить финансовые ресурсы. Таким образом, ставя задачу выхода российского производства на мировой рынок, государство фактически берет на себя лидерство в этой области.

— Помимо названных, какие еще причины могли, на ваш взгляд, побудить правительство озадать именно ВЭБ решением этих задач?

— ВЭБ — один из старейших российских государственных банков, основанный еще в 1924 году. Банк работал с экспортными агентствами еще в советские времена. После 1991 года банк стал агентом российского правительства. При получении иностранных кредитов Внешэкономбанк выступил заемщиком фактически от имени российского правительства. И все

полученные Внешэкономбанком с 1991 года займы были предоставлены под гарантии экспортных агентств, в основном стран «большой семерки». За период с 1991 года у нас на обслуживании было более 600 соглашений на сумму порядка \$9,5 млрд, при этом сами кредитные линии были открыты на гораздо большие суммы, просто не по всем кредитным линиям был выбран весь лимит. Специалисты ВЭБа владеют навыками обращения со всей сложной документацией, знают юридические аспекты, владеют нюансами ведения переговоров, умеют добиваться максимально выгодных условий — весь этот опыт накапливался годами. Нельзя забывать и о том, что за годы выполнения функций агента правительства Внешэкономбанком наложена самая тесная координация с различными федеральными министерствами и ведомствами, прежде всего с Министерством финансов.

— Как скоро в России заработает система поддержки экспорта?

— Я думаю, в самое ближайшее время. Правительство уделило большое внимание созданию такой системы. В целом одобрена и сама идея, и ключевые направления ее реализации. Остался ряд организационно-технических вопросов. Прделана большая и сложная работа, потребовалось определить, какие именно кредиты можно считать экспортными, какими функциями должна быть наделена структура, поддерживающая рос-

сийский экспорт, какие принципиальные положения должны быть положены в основу ее деятельности.

— Вы упомянули, что ВЭБ уже имеет опыт работы с экспортными агентствами. Как решается вопрос создания подобных агентств в других странах?

— В разных странах вопрос создания экспортного кредитного агентства решается по-разному исходя из особенностей экономики каждой страны индивидуально. Однако начиная с 1976 года государства — члены ОЭСР проводят единую политику в области поддержки национального экспорта с тем, чтобы координировать действия между собой. Принципы проведения этой политики сформулированы в Соглашении об официальной поддержке экспортных кредитов. Каждая из стран имеет свою специализированную национальную организацию (экспортное кредитное агентство) в виде государственного, полугосударственного или частного агентства, экспортно-импортного банка или другой структуры, которая разрабатывает и предоставляет различные рода программы по финансированию внешней торговли. Условно зарубежные агентства можно разделить на три группы. Первая — универсальные, объединяющие функции страхования, кредитования и гарантии. Пример такого агентства — Эксимбанк США или наадский EDC. Вторая группа — агентства,

выполняющие в основном функции страхования (германский «Гермес» или итальянская SACE). Третья группа занимается страхованием и гарантированием — пример Soface во Франции. Как правило, модель, по которой создается экспортное агентство, зависит от структуры экспорта страны. На мой взгляд, с учетом специфики российской экономики и структуры российского экспорта нам разумнее ориентироваться на универсальное специализированное агентство.

— Как можно оценивать страновые риски?

— Наша экспортная продукция должна продвигаться на рынки разных стран, в том числе и развивающихся. Организация экономического развития и сотрудничества (ОЭСР) делит все страны на семь категорий риска (Россия сейчас — в пятой категории риска). По методике ОЭСР каждой стране присваивается определенный рейтинг, основанный на оценке как политического, так и коммерческого риска. Коммерческий риск — это риск неоплаты товара или невозврата кредита. Политический — это степень вероятности наступления таких событий, как национализация, девальвация национальной валюты, введение ограничений на обращение иностранной валюты, война и так далее. Эта проблематика и оценка рисков также будет обсуждаться на семинаре.

— На форуме, который сегодня открывается, помимо поддержки эк-

спорта речь пойдет о проблеме привлечения инвестиций в экономику? — Да, это тоже один из важных тем, которую планируется обсудить. Мы долгое время привлекали инвестиции в экономику, не задумываясь о том, насколько эти инвестиции эффективны. Некоторые проекты были плохо просчитаны или так и не были реализованы, а неэффективные займы пополнили груз внешнего долга, не дав отдачи в виде роста промышленного производства. Сейчас нам нужен промышленный капитал, который пришел бы в страну надолго и способствовал бы росту реального сектора.

— Какого результата можно ждать от этого форума?

— Поскольку поддержка экспорта и повышение инвестиционной привлекательности России являются приоритетами для экономики России, мы надеемся, что форум поможет выработать рекомендации, которые помогут дальнейшему формированию концепции поддержки экспорта и привлечению инвестиций. Кроме того, форум поможет еще раз продемонстрировать западным партнерам, что в экономике РФ произошли большие положительные изменения и в Россию сейчас можно и нужно вкладывать. Полагаю, что сам факт проведения такого масштабного форума свидетельствует о том, что инвесторы хотят идти в Россию, что их отношение к нашей стране меняется в лучшую сторону.