



# Внешиэкономическая политика России: современное состояние и основные направления оптимизации\*

*В.Н. Бурмистров*

## **Корректировка количественных и стоимостных параметров национального экспорта.**

Прежде всего, необходимо отметить, что количественные и стоимостные параметры национального экспорта, как правило, обусловлены реальным экономическим потенциалом государства, уровнем обеспеченности природными, трудовыми и пр. ресурсами, а также ёмкостью внутреннего рынка. Рассмотрим характер мотивации отдельного предприятия, отраслей производства и государства в целом в развитии физических и стоимостных параметров национального экспорта.

В условиях сбалансированной национальной экономики объемы и структура внутреннего производства товаров, услуг и пр. теоретически должны быть обусловлены платежеспособным спросом производственной сферы и домашних хозяйств на адекватную номенклатуру продукции. Однако, как известно, внешний рынок обладает такими важными функциями, как быть дополнительным (к внутреннему) рынком сбыта, а также дает возможность получения дополнительной прибыли, обусловленной разными уровнями национальной и интернациональной стоимостей товара, услуги и продукции интеллектуальной деятельности.

Именно возможностью эффективного использования этих важнейших функций мирового рынка обусловлен такой факт, что в развитых странах, особенно это характерно для стран с малоемким внутренним рынком, масштабы производства ряда отраслей, как добывающего, так и обрабатывающего секторов, значительно превышают внутренние потребности.

Другими словами, объемы производства определяются не только и не столько внутренним спросом, а в большой степени так называемым “эффектом масштаба производства”, индивидуально определяемым для каждого конкретного производства, товара и т.д. Этот фактор на основе сопоставления ожидаемой нормы прибыли и издержек производства определяет минимальные непроизводительные расходы на единицу продукции и оптимальные мощности предприятия. В таких случаях часть продукции, превышающая платёжеспособный спрос и не находящая сбыта на внутреннем рынке, предназначена к реализации на внешних. А общий объем производства и экспорта могут быть обусловлены только совокупными возможностями реализации на внутреннем и внешнем рынках.

Эти достаточно простые, даже тривиальные, соображения имеют и правовое обоснование в нормах ВТО, где не находят поддержки какие-либо количественные ограничения экспорта в обычных условиях без наличия исключительных, форсмажорных обстоятельств.

Однако в российских условиях эти фритредерские установки требуют существенных уточнений, обусловленных особенностями формирования экспортных ресурсов страны, прав распоряжения ими и их товарной структуры.

Прежде всего, о товарной структуре национального экспорта, состоящей более чем на 90% из товаров сырьевой группы (сырьё необработанное и продукция первичного передела), причем подавляющая доля этих товаров принадлежит к категории невозобновляемых природных ресурсов: нефть и нефтепродукты, черные и цветные металлы, газ, уголь и пр.

\*Продолжение статьи. Начало см. в №7, 9 за 2009 г.



Указанные экспортные ресурсы формируются в условиях серьезного кризиса в обрабатывающих отраслях промышленности, что обуславливает заметное сокращение внутренних потребностей в промышленном сырье и энергоносителях, а, следовательно, и повышение значимости внешних рынков сбыта для продукции добывающих отраслей производства. Весьма высокие уровни экспортной зависимости (экспортные квоты) только за период 2001-2007 гг. были отмечены в нефтяной (более 50%), нефтеперерабатывающей (47%), угольной (55%), лесной и целлюлозно-бумажной отраслях промышленности (до 85%) и др.

Что касается экспортной квоты на нефть, то здесь следует сделать определенные уточнения по приведенной квоте. Если рассчитывать фактическую экспортную квоту по нефти, вывезенной из страны, например, в 2007 г., то к зафиксированному статистикой количеству (258,4 млн т сырой нефти) необходимо присовокупить экспорт произведенных из нефти нефтепродуктов (исходя из среднего процента выхода экспортнопригодных фракций нефтепродуктов из тонны сырой нефти около 65%). В этом случае общий объем экспорта в эквиваленте сырой нефти составил почти 434,4 млн т и при производстве нефти в указанном году в объеме 490,5 млн т, т.е. экспортная квота по этому энергоносителю составила более 88%.

Не менее важными особенностями российского экспорта в современных условиях являются вопросы собственности и прав распоряжения продукцией, составляющей основу экспортных ресурсов, а также логично вытекающих из этих принципов особенности формирования их количественных и структурных параметров. При этом очевидно, что последние параметры прямым образом вытекают из права собственности на ресурсы и распоряжения ими. Однако, если исходить не только из этих соображений, но также учесть и общенациональные интересы, то объемы экспорта с необходимостью определяются и целями, которые должны быть достигнуты при их реализации.

В результате приватизации в начале 90-х гг. практически все природные ресурсы и, в первую очередь, - энергоносители как основной источник СКВ, оказались в руках частных владельцев, также как и право распоряжения ими. Не имеется никакой официальной информации о том, на каких условиях это общенаци-

ональное достояние оказалось в частной собственности: на основе покупки, на основе концессионного соглашения, на основе аренды или в какой то иной форме передачи права собственности. Отсутствует также информация об особенностях права распоряжения указанными ресурсами: каковы количественные параметры разрешенной добычи ресурсов, обязанности владельца права распоряжения по охране месторождений, по объёму и срокам работ по геологоразведке и пополнению ресурсной базы и т.д.

Исходя из этих положений и реальных процессов активного и практически бесконтрольного использования природных богатств страны частными нефтяными компаниями можно считать, что право распоряжения месторождениями отданы частному сектору, главной целью деятельности которого является извлечение сиюминутной максимальной прибыли любой ценой. Отсюда и хищническая эксплуатация месторождений, минимальные расходы на пополнение запасов месторождений, перевод валютных поступлений в западные банки и т.д. Причем суммы поступлений весьма значительные – только в 2006 г. суммарные доходы нефтяных компаний РФ от продажи нефти на внешних рынках составили около 40 млрд долл., т.е. существенно больше, чем получило государство как фактический собственник природных богатств страны.

Государство получает валютные поступления от экспорта нефти в форме экспортной пошлины на нефть и НДС (налог на добычу полезных ископаемых, т.е. определенный суррогат природной ренты). Как ставка экспортной пошлины, так и НДС напрямую зависят от уровня мировых цен на нефть. Так с 1 апреля 2008 г. при мировой цене на нефть сорта WTI (Ньюйоркская биржа) более 100 долл. за баррель (около 630 долл./т) и цене на российскую нефть марки URALS ок.600 долл. экспортная пошлина взималась в размере 340,1 долл./т, а ставка НДС – ок.125 долл./т.<sup>8</sup>

С учетом изложенных особенностей формирования и реализации экспортных ресурсов очевиден вывод о том, что осуществляемая в настоящее время экспортная политика находится в вопиющем противоречии с общенациональными интересами государства и его населения. Во-первых, потому, что объемы добываемых и реализуемых на внешнем рынке невозобновляемых полезных ископаемых значительно пре-



вышают реальные потребности российской экономики как в промышленном и энергетическом сырье, так и в валютных поступлениях. Во-вторых, получаемые от экспорта валютные поступления как государства, так и олигархов расходуются не на возрождение научно-производственного потенциала страны, а стерилизуются на счетах западных банков или трансформируются в корпоративные ценные бумаги опять-таки западных стран, т.е. работают на укрепление экономик “золотого миллиарда”, но никоим образом не в интересах российского народа.

Нелигитимность прав собственности на недра и распоряжения ими, а также понимание олигархами этого противоречия обуславливает и особенности использования валютных поступлений от экспорта указанных ресурсов. Существенно ниже оптимальных норм расходы экспортеров на инвестиции, обеспечивающие расширенное воспроизводство, т.е. на развитие и пополнение разведанных запасов, на техническое перевооружение основных фондов и инфраструктуры, на решение социальных вопросов и т.д. Основная же часть накоплений замораживается в объектах личной недвижимости за рубежом, на корпоративных и личных депозитах олигократии на зарубежных счетах в странах-членах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ) или в других формах, имеющих мало общего с удовлетворением общенациональных потребностей.

Государство также не совсем эффективно использует свою долю валютных поступлений от экспорта природных ресурсов. Формируется Стабилизационный фонд, вложения в ценные бумаги западных фирм и пр., т.е. и в этом случае средства в долларовом эквиваленте работают на поддержание американской экономики и последовательно обесцениваются вместе с долларом и ценными бумагами. Такое положение никоим образом не может быть оправданным ни с политической, ни с экономической точек зрения. Тем более, что рассматриваются невозобновляемые природные ресурсы, которые при снижении внутреннего спроса на них значительно более оправданным было бы оставить их в недрах земли, особенно в условиях непредсказуемости динамики мировых цен на эти товары.

Если исходить из реальных потребностей российской экономики, т.е. существующей структуры и объемов производства, а также возможных в ближайшие годы их расширения, то объем годовой добычи сырой нефти не должен был бы превышать 300 млн тонн, причем этого количества было бы достаточно не только для удовлетворения внутренних потребностей, но и для выполнения внешних валютных обязательств страны и обеспечения оптимальных параметров платежного баланса.

Есть и другие аргументы в пользу такого решения. Маневрируя объемами предложений нефти на мировой рынок в таких существенных размерах, Россия, тем самым, может активно влиять на уровень мировых цен на этот товар, т.е. становиться активным, ценообразующим субъектом мирового рынка энергоносителей. А этот факт существенно повышает для нашей страны уровень предсказуемости цен на этот важный экспортный ресурс, а, следовательно, создает дополнительный механизм укрепления экономической безопасности России во внешнеэкономических аспектах.

Все эти обстоятельства дают достаточно оснований для существенного пересмотра содержания экспортной политики и в первую очередь – ее количественных параметров. Назрела острейшая необходимость значительного сокращения объемов добычи и экспорта основных статей российского экспорта и приведение их в соответствие с реальными потребностями российской экономики, а также внешними валютными обязательствами страны для обеспечения оптимальных параметров платежного баланса.

## ***Повышение уровня переработки и качества имеющихся экспортных ресурсов***

Значительные возможности повышения коммерческой эффективности национального экспорта и, следовательно, увеличения валютных поступлений заложены в повышении уровня переработки экспортируемых природных ресурсов до уровня готовых изделий или хотя бы полуфабрикатов. Экономическую эффективность таких процессов следует рассмотреть на примере основных товарных групп российского экспорта.



**Нефть и нефтепродукты.** В товарной структуре российского экспорта эта продукция занимает доминирующее положение. Так, на долю только этих двух позиций приходится в 2007 г. 49,1% совокупного стоимостного объема российского экспорта. В указанном году Россия экспортировала 258,4 млн т сырой нефти по средней годовой цене 469,8 долл./т на общую сумму 121,4 млрд долл., а также 111,8 млн т нефтепродуктов по цене 464,4 долл./т и поступления составили 54,8,35 млрд долл.<sup>9</sup> Как следует из соотношения цен на сырую нефть и всей гаммы экспортируемых нефтепродуктов повышения эффективности только на основе увеличения доли нефтепродуктов дополнительного выигрыша не последует. Но ведь в группе нефтепродуктов наличествуют и такие их виды, как мазут и пр. с достаточно низкой удельной стоимостью, в связи с чем средняя цена на нефтепродукты может оказаться (как в 2007 г.) даже ниже цены на сырую нефть. А если в товарной структуре этой группы будут преобладать высокооктановые марки бензина, авиационного топлива и др. ценных нефтепродуктов, произведенных из упомянутых 258,4 млн т сырой нефти, то экономический эффект может материализоваться в повышении средних цен на 15-20%, что трансформируется в дополнительных валютных поступлениях в сумме около 15-20 млрд долл., даже с учетом стоимости переработки. Кроме того, обеспечив высококачественную переработку сырой нефти в высокооктановые бензины, мы, тем самым, избавляемся от традиционной практики снижения цен на нефть URALS по сравнению с мировыми котировками на 5-10%, обусловленного среди прочих причин и нестабильностью ее качественных параметров.

**Древесина и целлюлозно-бумажные изделия.** Удельный вес этой товарной группы в структуре российского экспорта невелик (всего 3-4% стоимости), однако, необходимо сразу же отметить, что в этой товарной группе заложены существенные предпосылки увеличения физических объемов экспортных поставок без какого бы то ни было ущерба для экологии и воспроизводственных процессов. Так, по данным Росстата ежегодный прирост леса в РФ составляет около 900 млн куб.м, а расчетная лесосека для гарантированной рубки леса – около 570 млн куб.м, хотя фактически рубка леса производится в объеме не более 185 млн

куб.м, т.е. уровень использования безопасной расчетной лесосеки не превышает 33%. Конечно же здесь приведены общие объемы прироста всех видов леса, а не только экспортпригодного. Но даже и с учетом этого факта предпосылки увеличения физических объемов экспорта российского леса чрезвычайно велики, хотя их реализация возможна только при существенном совершенствовании технической базы лесной отрасли в целом и ее инфраструктуры. Пока же фактические объемы заготовки и экспорта лесотехнических товаров существенно ниже реальных возможностей. Так, по сравнению с 1990 г. в настоящее время вывоз пиломатериалов сократился на 70%, целлюлозы – на 30%, древесины – на 60%, бумаги – более чем на 20%.

Имеются реальные предпосылки и расширения валютных поступлений как через повышение уровня переработки, так и качества лесотехнических товаров.

Прежде всего необходимы принципиальные перемены в номенклатурной структуре этой товарной группы, т.е. в увеличении удельного веса обработанной древесины, доведенной хотя бы до уровня полуфабрикатов (пиломатериалы). По данным таможенной статистики, в 2007 г. Россия экспортировала 49,4 млн куб.м пиловочника (круглый лес) и около 10,7 тыс. т пиломатериалов. При переводе этих количеств в единую единицу измерения (куб.м) удельные веса экспортированных пиломатериалов и пиловочника определяется в примерно 25% и 75% соответственно. При ценах указанного года в 83,9 долл. (пиловочник) и 303,7 долл. (пиломатериалы) за куб.м экономическая эффективность вывоза пиломатериалов почти в 2 раза выше, чем экспорт пиловочника (с учетом коэффициента выхода пиломатериалов из исходного количества круглого леса около 1:2).

Немалые перспективы повышения эффективности экспорта пиломатериалов заложены также и в повышении их качества (обработка поверхности и торцев), а также доли их экспорта в сушеном виде, т.к. экспортная цена сырых пиломатериалов снижается на 15-20%.

Еще больший коммерческий эффект получается от экспорта фанеры (более 500 долл. за куб.м), бумаги газетной (более 500 долл. за



тонну) и т.д. А при увеличении производства и экспорта мебели, произведенной из цельного дерева, валютные поступления от использованной древесины возрастают на порядок и более.

## **Продукция черной и цветной металлургии**

Весьма значимой (как по ее удельному весу в валютных поступлениях, так и по абсолютным количественным и стоимостным параметрам) товарной группой в структуре российского экспорта является продукция черной и цветной металлургии. Так в 2007 г., мы экспортировали чугуна более 5,8 млн т, проката плоского – почти 8,6 млн т, ферросплавов – около 0,8 млн т, алюминия необработанного – около 3,8 млн т и т.д. В целом на продукцию металлургического комплекса в стоимостном объеме российского экспорта приходится 14-15%, а, следовательно, повышение уровня переработки любой товарной позиции в рамках этой группы может существенно увеличить совокупный массив валютных поступлений. С этой целью необходимо резко сократить объемы экспорта чугуна, и обеспечить его переработку в прокат конструкционных и высоколегированных сталей, организовать переработку алюминия, меди, титана и других цветных металлов до уровня отдельных узлов и комплектующих, профильного проката, фольги и т.д.

Все перечисленные меры можно ввести в действие на имеющихся производственных мощностях. Определенные шаги в этом направлении уже предпринимаются. Достаточно привести пример успешного сотрудничества российских предприятий по поставке титановых узлов для концернов “Боинг” (США) и “Аэроспасиаль” (Франция”). Требуется только более активная маркетинговая работа российских товаропроизводителей и экспортеров, а также организационная поддержка российских государственных учреждений за рубежом: посольств, торговых представительств и др.

Аналогичные резервы повышения экономической эффективности существуют практически по всем позициям сырьевого экспорта России. При этом повышение уровня переработки сырья дает заметный мультипликационный эффект, поскольку даже первичная переработка снижает физические объемы экспорта, а, следовательно, со-

крашает и транспортную составляющую экспортной цены. При значительной удаленности подавляющей части российских поставщиков от таможенных границ общая экономия транспортных расходов может быть существенной.

## **Совершенствование механизма эффективного использования валютных поступлений от экспорта**

Благоприятная в целом ценовая конъюнктура на мировых рынках основных российских экспортных товаров содействует значительному росту валютных поступлений, Объемы этих поступлений таковы, что у государства в настоящее время имеются необходимые валютные ресурсы для финансирования достаточно масштабных проектов по технологическому перевооружению производственной сферы для решения не только проблем повышения уровня переработки имеющихся экспортных ресурсов, но и по созданию новых отраслей производства для пополнения экспорта продукцией самого современного технического уровня с высокой долей добавленного высокотехнологичного труда.

Вместе с тем, ситуация с объемами и направлениями фактического инвестирования перечисленных сфер производства далеко не соответствует реальным потребностям даже простейшего воспроизводства.

Предполагаемое вступление России в ВТО ограничит возможности государства в оказании прямой финансовой поддержки национальным экспортерам.

Основным документом, регламентирующим нормы ВТО в отношении государственной поддержки национальных экспортеров является Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Соглашение дает определение субсидии как оказание правительством страны или каким-либо другим государственным органом финансовой помощи экспортеру, гарантирования такой помощи, освобождения от определенных платежей или предоставления любой другой поддержки, результатом которой будет создание преференциальных условий для национального экспортера.

Соглашение допускает субсидии лишь для отдельных предприятий (т.н. специфические субсидии), а не для всех предприятий страны. В группу разрешенных государственных суб-



сидий Соглашение относит три вида финансовой помощи экспортоориентированным товаропроизводителям, а именно:

☑ финансирование научно-исследовательских работ, осуществляемых как самими фирмами-товаропроизводителями, так и на контрактной основе с этими фирмами научно-исследовательскими организациями и лабораториями, высшими учебными заведениями и др.;

☑ расходы, связанные с выполнением современных повышенных экологических требований и защитой окружающей среды;

☑ финансовая помощь для ускорения развития экономически отсталых регионов страны.

Очевидно, что современное сложное социально-экономическое положение России дает достаточно оснований для значительной активизации государственного содействия развитию экспорта. Это и поддержка научно-исследовательской сферы, оказание содействия промышленному и сельскохозяйственному секторам депрессивных регионов страны, развитие разнообразных сегментов государственной инфраструктуры (авиационный, железнодорожный, автомобильный, речной, морской виды транспорта, дороги, порты, связь и пр.) и т.д. Любое из перечисленных направлений находится в настоящее время в таком состоянии, что легко доказать необходимость в значительных государственных капиталовложениях для их инновационной перестройки, вполне оправданных по нормам ВТО.

Основной акцент на государственных капиталовложениях делается по той причине, что на основе использования только частного и/или иностранного капитала эти важнейшие задачи восстановления национального производства и совершенствования экспорта не могут быть решены. Так, в частности, если реально оценивать мотивацию иностранных инвесторов, то отчетливо просматривается незаинтересованность иностранного капитала, особенно из развитых стран, в развитии и модернизации российской производственной сферы и в первую очередь – в самых современных отраслях: информационные технологии, авиакосмический комплекс, биотехнологии, современные материалы и т.д. Российский частный капитал также ограничивает своё участие в инвестиционных процессах в основном добывающими отраслями промышленности, сферами внутрен-

ней торговли и внешнеторгового обмена, избегая значимых прямых капиталовложений в экспортоориентированные производства готовой продукции - в машиностроение или другие отрасли, производящие продукцию с высокой долей добавленного квалифицированного труда.

Именно поэтому как иностранные, так и российские частные инвестиции в российскую экономику не столь значительны по объему и направляются в основном в непродовольственную сферу: торговлю, спекулятивные финансовые операции, сферу услуг и, в лучшем случае, в добывающие отрасли промышленности. В этих условиях задачи восстановления российской экономики необходимо решать опираясь, главным образом, на собственные внутренние возможности, причём в современных условиях в основном – на государственные материальные и финансовые ресурсы.

Несомненно, такой подход значительно усложняет решение проблемы восстановления российской технологической базы, однако это наиболее реалистичный вариант, базирующийся на сугубо объективной оценке потенциала участия частного как российского, так и иностранного капитала в решении задач экономического возрождения России.

Кризисная социально-экономическая ситуация в стране требует разработки чрезвычайной программы по инвестиционному обеспечению инновационного возрождения российской экономики на основе государственного финансирования. Программа должна базироваться на значительно увеличенных объёмах государственного финансирования научно-исследовательских и конструкторских работ, технологического переоснащения отечественной производственной базы, системы подготовки трудовых ресурсов различных уровней и т.д. Объёмы капиталовложений должны соответствовать реальным потребностям возрождения научно-технического, производственного и человеческого потенциала страны на современной технологической базе.

Не менее важен и вопрос создания таких механизмов правового и материального характера, которые смогли бы заинтересовать представителей частного капитала как российского, так и иностранного, в техническом перевооружении национального производства.



И в этом случае государство должно взять на себя ответственность за создание системы тарифных, налоговых, организационных и др. преференций для бизнеса, участвующего своими инвестициями в инновационных процессах и особенно в наукоемких секторах производства. Эта система поддержки частных капиталовложений должна содержать также право-

вую защиту инвестиций и гарантии их безопасности.

---

**Примечания:**

<sup>8</sup>Е. Мазнева, Е. Малкова. Только не на бонусы. Ведомости. 13.02.2009 г. С. БО2

<sup>9</sup>Таможенная статистика РФ. 2008 г., с. 55,56.

*Продолжение статьи см.  
в одном из следующих номеров журнала*

---

**Волгоградская область: инвесторы заинтересовались потенциалом экономики**

«Волгоградская область привлекательна для инвесторов», - это мнение высказали в ходе пресс-конференции участники Международного бизнеса-форума «Волгоградская область – регион больших возможностей».

В ней приняли участие первый вице-президент «Российского союза промышленников и предпринимателей» А. Мурычев, генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса Ф. Шауфф, генеральный директор Бельгийско-Люксембургской торговой палаты А. Арианофф, президент Ассоциации итальянских предпринимателей в РФ В. Торрембини, первый заместитель главы администрации региона А. Шилин, вице-губернатор А. Бровка и другие.

Как отмечалось на пресс-конференции, прогрессивное инвестиционное законодательство, предполагающее целый ряд льгот для инвесторов, высокая заинтересованность администрации области в развитии экономики способствуют созданию в регионе комфортного климата для предпринимателей.

Об этом свидетельствует и ряд инвестиционных проектов, которые уже реализуются в регионе. Как отметил первый вице-губернатор А. Шилин, наиболее яркий пример из них – разработка Гремячинского месторождения калийных солей, которую ведет ОАО «МХК «ЕвроХим». Объем инвестиций составляет 80 млрд рублей. Этот проект имеет и социальную направленность: будет создана инфраструктура для проживания 5-7тысяч жителей Котельниковского района.

В Ольховском районе в 2010-2011 годах начнется строительство цементного завода, который будет представлять индустриальный холдинг по производству строительных материалов. Для этого уже выделен земельный участок площадью 4,5 тыс. га.

Генеральный директор Ассоциации европейского бизнеса Ф. Шауфф поблагодарил организаторов форума за предоставленную возможность встретиться с руководителями компаний, предприятий Волгоградской области и наметить перспективные планы сотрудничества. По его словам, многие отрасли волгоградской экономики вызвали интерес у потенциальных инвесторов, и есть много возможностей для реализации совместных проектов.

В частности, особый интерес у потенциальных европейских инвесторов вызвали проекты, предложенные волгоградскими предприятиями ОАО «Каустик» и ЗАО «Волгоградский завод оросительной техники и жилищно-коммунального хозяйства», а также программы по энергосбережению.

Волгоградским бизнесменам зарубежные партнеры предложили инновационные разработки в сфере энергосбережения, сообщает официальный сайт администрации Волгоградской области.

*Соб. инф.*