



Мировые рынки готовой продукции: сдвиги в структуре и расстановке сил

В.П. Оболенский

Доктор экономических наук

(Институт мировой экономики и международных отношений РАН)

Одна из наиболее заметных тенденций развития международной торговли в последние десятилетия – опережающий рост обмена готовой продукцией. Хотя неравномерное распределение природных ресурсов и различие климатических условий на планете предопределяют достаточно динамичное развитие торговли топливом, сырьем и сельскохозяйственной продукцией, обмен продукцией обрабатывающей промышленности расширяется еще более высокими темпами, в результате чего ее удельный вес в объеме мирового экспорта за последние двадцать лет минувшего века вырос с 57 до 75%.

В начале нынешнего века тенденция ускоренного роста стоимостного объема торговли готовой продукцией несколько смазлась в связи с ощутимым повышением мировых цен на топливо, которое привело к увеличению его удельного веса в мировом экспорте (на 3 п.п.) и точно такому же снижению в нем доли готовых изделий. Однако по динамике физического объема продукция обрабатывающей промышленности продолжает уверенно лидировать, опережая продукцию добывающих отраслей и сельского хозяйства.

В основе опережающего роста международной торговли готовыми изделиями лежит подъем развитых стран мира на новые

ступени научно-технического прогресса и все большее включение некоторых развивающихся стран в международное разделение производственного процесса, генерируемое транснациональными корпорациями.

Структурные сдвиги

В первые пять лет нового века стоимость реализованной на мировых рынках продукции обрабатывающей промышленности увеличивалась ежегодно в среднем на 9% и возросла более чем в полтора раза – с 4,7 до 7,3 трлн долл.¹ Наиболее быстро росли объемы экспорта черных металлов и химической продукции – соответственно на 17 и 14% в год. Поставки машин, оборудования и транспортных средств увеличивались на 8% ежегодно, одежды – на 7%, текстильных изделий – на 5%. Неравномерность темпов прироста экспорта отдельных товарных групп в последние годы привела к некоторому изменению его структуры: доля химической продукции превысила уровень 1990 г. почти на 3 п.п., продукции машиностроения – примерно на 2 п.п., удельный вес черных металлов вернулся к уровню пятнадцатилетней давности, а доля текстильных изделий и одежды, вместе взятых, снизилась против него более чем на 2 п.п. (таблица 1).



Таблица 1

Структура мирового экспорта готовой продукции (в %)

	1990	2000	2004	2005
Черные металлы	4,4	3,1	4,1	4,3
Химическая продукция	12,3	12,4	14,9	15,1
Прочие полуфабрикаты	11,1	9,5	9,6	9,7
Машины, оборудование и транспортные средства	50,8	55,9	52,8	52,6
транспортные средства	13,3	17,6	18,3	17,8
офисное и телекоммуникационное оборудование	12,5	20,6	17,2	17,5
прочие машины и оборудование	25,0	17,7	17,3	17,3
Текстильные изделия	4,4	3,3	3,0	2,8
Одежда	4,5	4,1	3,9	3,8
Прочие готовые изделия	12,5	11,7	11,7	11,7

Источник: подсчет по данным International Trade Statistics, 1996, 2005, 2006.

В настоящее время наиболее емкими рынками готовых изделий являются рынки продукции машиностроения, стоимостной объем экспорта которой в 2005 г. составил 3,85 трлн долл., что в полтора раза превышает суммарный стоимостной объем экспорта сельскохозяйственной продукции, топлива и минерального сырья. Важнейшими экспортными статьями мирового машиностроения являются транспортные средства, а также офисное и телекоммуникационное оборудование. На них в сумме приходится более четверти всего мирового экспорта и более трети поставок готовых изделий. Экспорт транспортных средств в 2001–2005 гг. рос чуть быстрее, чем машиностроительной продукции в целом, составив в среднем 9% в год. Поставки офисного и телекоммуникационного оборудования особенно стремительно увеличивались в конце прошлого века: среднегодовые темпы их прироста достигали 18% в 1985–1990 гг. и 12% в 1990–2000 гг. В начале нового века в результате относительного снижения темпов роста спроса на аппаратную часть оборудования и снижения цен на него ежегодный рост экспорта данной группы оборудования замедлился до 6%. Экспорт офисного и телекоммуникационного оборудования обычно считают показателем, достаточно полно характеризующим объем торговли высокотехнологичной продукцией. На самом деле это не совсем корректно: та-

кую продукцию выпускает целый ряд отраслей, изготавливающих авиационную и ракетно-космическую технику, промышленные роботы и средства комплексной автоматизации производства, средства радиолокации и радионавигации, точные приборы. К ним примыкают фармацевтическая промышленность, некоторые химические производства и атомная промышленность.²

Второй по значимости рынок готовых изделий – рынок продукции химической промышленности, стоимостной объем экспорта которой в 2005 г. составил 1,1 трлн долл. Четверть химической продукции приходится на фармацевтические изделия, являющиеся наиболее динамично растущей статьей мирового экспорта (среднегодовой прирост в 2001–2005 гг. – 20%). Около 12% готовых изделий реализуются на рынках научной и измерительной аппаратуры, предметов домашнего обихода, фототоваров, оптики, часов, игрушек и других товаров, относимых Стандартной международной торговой классификацией к прочим готовым изделиям. Еще 10% готовой продукции – это прочие полуфабрикаты, к которым относятся кожаные и резиновые изделия, изделия из древесины, бумага и картон, металлоизделия и проч. Заметно меньшие доли, по 3–4%, приходится на рынки черных металлов, текстиля и одежды.



Позиции отдельных стран и их союзов

На рынках готовой продукции доминируют страны ЕС. Их совокупная доля на мировых рынках составляет более 44%, причем примерно 29% продукции реализуется в пределах объединенной Европы.³ На страны Северной Америки падает 15% мирового экспорта продукции обрабатывающей промышленности, на Японию – 7,5%. Более четверти готовых изделий поставляют на мировые рынки страны Юго-Восточной Азии, быстро растущие Китай и Индия, а также Бразилия (таблица 2).

В новом веке наиболее быстро увеличивают экспорт готовых изделий развиваю-

щиеся страны, которым удалось освоить выпуск технически сложной продукции, – Китай (на 26% ежегодно), Индия (15%), Бразилия (14%) и Республика Корея (11%). Включенные в таблицу 2 страны догоняющего развития серьезно усилили свои позиции на мировых рынках – их совокупная доля выросла за 1990– 2005 гг. более чем вдвое, с 10,6% в г. до 22,2%. Особенно впечатляет внешнеэкономическая экспансия Китая, увеличившего за пятнадцать лет свой удельный вес на рынках готовой продукции более чем в пять раз. Вдвое повысили свою долю Мексика, Малайзия, Таиланд и Индия. Среди других стран по динамике продаж лидировали страны ЕС-25 и Швейцария со среднегодовым приростом 10%.

Таблица 2

Доли ЕС и отдельных стран в мировом экспорте готовой продукции * (в %)

	1990	2000	2005	
			I	II
ЕС-25 - всего	...	42,6	44,3	81,0
в т.ч. вне ЕС-25	...	14,4	15,4	84,6
США	12,1	13,8	10,0	81,0
Китай	1,9	4,7	9,8	91,9
Япония	11,5	9,6	7,5	91,9
Республика Корея	2,5	3,3	3,5	90,7
Канада	3,1	3,7	2,8	57,9
Тайвань	2,6	3,0	2,3	90,7
Мексика	1,1	3,0	2,2	76,9
Швейцария	2,5	1,5	1,6	90,0
Малайзия	0,7	1,7	1,4	74,4
Таиланд	0,6	1,1	1,2	76,6
Индия	0,5	0,7	1,0	69,4
Бразилия	0,7	0,7	0,8	52,0

Примечания к таблице:

I – доля в мировом экспорте, II – доля готовой продукции в общем экспорте.

* Исключая Гонконг (КНР) и Сингапур, значительная часть экспорта которых формируется за счет реэкспорта.



Развитые страны удерживают в своих руках около половины экспорта офисного и телекоммуникационного оборудования и почти 85% вывоза автотранспортных средств. Осуществляя прямой экспорт собственной продукции, они также переносят часть производственных и сборочных процессов в развивающиеся страны, благодаря чему последние чрезвычайно стремительно наращивают свое присутствие на рынках технологичной продукции. Так, в мировом экспорте офисного и телекоммуникационного оборудования удельный вес Китая в 2005 г. достиг 17,7% (1% в 1990 г.), Сингапура – 8%, в том числе за счет реэкспорта – 4,4% (6,4% и 1,5%), Республики Корея – 6,5% (4,8%), Малайзии – 4,7% (2,7%). За тот же период доля США в экспорте этой группы товаров снизилась с 17,3% до 9,9%, а Японии – с 22,5% до 7,7%. В экспорте автотранспортных средств более заметное место заняли Республика Корея, увеличившая свой удельный вес с 0,7% до 4,1%, Мексика – соответственно 1,4 и 3,9%, Бразилия – 0,5 и 1,3% и Китай – 0,1 и 1%. Конечно, достижения этих новых индустриальных стран вряд ли стоит преувеличивать: на рынках технологичной продукции продолжают доминировать корпорации развитых стран – США, Японии, ФРГ, Великобритании и Франции, контролируемые, по имеющимся оценкам, около 80% этих рынков. Тем не менее, включение новых индустриальных стран в торговлю указанными видами изделий ясно свидетельствует о развитии в этих странах современных секторов промышленности.

В торговле химической продукцией также первенствуют развитые страны и страны ЕС: их доля составляет около 80%. Но и на этих рынках развивающиеся страны заметно усилили свои позиции по сравнению с 1990 г., когда на них приходилось всего около 6% мировых поставок. Особенно велик удельный вес развитых стран и объединенной Европы в торговле продукцией фармацевтической промышленности – более 90%. Менее значительна их доля на рынках черных металлов, где они осуществляют менее 60% продаж.

Развивающиеся страны занимают лидирующие позиции в торговле текстилем, контролируя более 55% рынков. Более пятой части мировых поставок обеспечивает Китай,

десятую часть, примерно поровну, – Республика Корея и Тайвань. Еще более важную роль страны догоняющего развития играют в торговле одеждой, в экспорте которой на долю ЕС и США в совокупности приходится менее трети.

Успешное освоение рынков готовой продукции некоторыми развивающимися странами – результат ускоренного развития их промышленности, позволившее повысить производительность труда в масштабах их национальных хозяйств, а также изменения структуры самого их промышленного производства. За последние двадцать лет минувшего века удельный вес среднетехнологичных и высокотехнологичных отраслей в промышленности стран Восточной Азии увеличился с 42 до 58%, Южной Азии – с 48 до 54%, Латинской Америки – с 41 до 47%.⁴ Второй важный фактор внешнеэкономической экспансии этих стран – переток технологий в них из развитой части мира. Он осуществляется различными путями: посредством импорта развивающимися странами товаров и услуг, несущих в себе информацию о технологических новинках, имитации чужих технологий и дизайна по закупленным образцам (обратное конструирование), переносом из развитых стран в менее развитые полного либо частичного производства достаточно сложных готовых изделий, созданием транснациональными корпорациями офшорных научных центров и конструкторских бюро в развивающихся странах, а также обучением местных работников, занятых в филиалах ТНК. Последним по времени появления фактором расширения внешней экспансии стала расширяющаяся диффузия информационных технологий. Эффективное использование всех этих факторов стало возможным в результате того, что государства в развивающихся странах с помощью продуманной и учитывающей национальные особенности экономической политики, последовательно проводившейся на протяжении последних десятилетий, смогли дать дополнительные импульсы преобразованию экономической жизни, дополняя и корректируя действие рыночного механизма.

Россия на рынках готовой продукции занимает позицию очевидного аутсайдера. В мировом ее экспорте, по оценке ВТО, на Рос-



сию приходится менее 0,8%. По объему поставок продукции обрабатывающих отраслей на мировые рынки наша страна уступает не только развитым, но и ведущим развивающимся странам. По сравнению с Россией Китай, например, в 2005 г. экспортировал готовой продукции больше в 12,4 раза, Республика Корея – в 4,6, Тайвань – в 3, Мексика – в 2,9, Малайзия – в 1,9 раза. Присутствие России заметно только на рынках черных металлов (5,9% продаж в 2005 г.) и химической продукции (1,2%).

Удельный вес продукции обрабатывающей промышленности, включая оборонный сектор, составил в отечественном экспорте в 2005 г. 23,2%, несравнимо меньше, чем у основных экспортеров готовой продукции (см. таблицу 2). Ситуация в народном хозяйстве не дает оснований рассчитывать на сколько-нибудь заметное его увеличение в ближайшие годы. В отраслевой и секторальной структуре инвестиций на протяжении всего переходного периода наблюдается тенденция снижения удельного веса производственной сферы и повышения доли сектора услуг, что можно рассматривать как уход от сложившейся в советское время модели тяжелого капиталоемкого экономического роста. За 2002–2005 гг. доля промышленных отраслей, включая производство и распределение электроэнергии, газа и воды, в общем объеме капиталовложений сократилась с 39 до 37%. В инвестициях в промышленность доминируют топливно-энергетический комплекс, на который в 2005 г. приходилось более 54% капиталовложений, и отрасли по производству полупродуктов (нефтепродуктов, химической продукции и металлов) – более 18%. На машиностроительный комплекс падает всего 6% промышленных инвестиций, причем удельный вес его в последние годы сокращается.⁵ В ближайшее десятилетие, по данным Института региональной политики, отраслевое распределение инвестиций существенно не изменится. Российские компании намерены вложить в новые инвестиционные проекты до 400 млрд долл. Из этих средств более половины предполагается направить в нефтедобычу и энергетику, 50 млрд – в черную и цветную металлургию, более 30 – в химическую промышленность и только 6 млрд – в машиностроение. По мнению некоторых представителей региональных властей, такое

отраслевое распределение инвестиций с крепким на освоение сырья в Восточной Сибири вполне оправдано: России необходимо закрепиться на этой неосвоенной до конца территории. Диверсификацию экономики в целом, считают они, сможет обеспечить европейская часть России, где будет развиваться экономика услуг и знаний.⁶ По нашему мнению, при такой структуре инвестиций Россия вряд ли сможет существенно изменить свою нынешнюю роль мировой «кладовой» сырьевых ресурсов.

Примечательно, что удельный вес готовой продукции в российском экспорте вполне сопоставим с аналогичными показателями некоторых развитых стран и стран с переходной экономикой, экспортирующих топливо и минеральное сырье. Так, в экспорте Австралии на готовые изделия приходится 20,4%, Норвегии – 18,1%, Казахстана – 13,6%. При такой структуре экспорта этим странам удастся поддерживать приемлемые и даже высокие темпы экономического роста и повышать жизненный уровень населения. Можно предполагать, что и Россия сможет в течение определенного времени получать аналогичный выигрыш от участия в международном разделении труда. Однако это возможно ровно до тех пор, пока человечество будет продолжать использовать в тех же масштабах традиционные источники энергии. Между тем главный потребитель российских энергоресурсов – ЕС – в марте т.г. принял решение довести к 2020 г. долю возобновляемых источников в производстве энергии до 20%. Какие товары сможет предложить наша страна внешнему миру, когда нефть и газ потеряют свое теперешнее значение? На этот вопрос наряду с другими пытались ответить представители крупного российского бизнеса на встрече с Президентом России в феврале текущего года. Судя по сообщениям СМИ, поиски ответа будут продолжены. От того, как быстро он будет найден, зависят перспективы расширения масштабов отечественной внешней торговли и сохранения ее заметного вклада в экономический рост.

Примечания:

⁵Здесь и далее, если не оговорено иное, приводятся данные ВТО, опубликованные в International Trade Statistics, 2006.



²Первоначально понятие высокие технологии связывали с некоторыми новейшими отраслями промышленности с высокой долей удельных расходов на НИОКР. В настоящее время это понятие трактуется шире: высокие технологии существуют как часть технологической базы во всех отраслях современной экономики.

³В статистике ВТО данные приводятся по торговле членов этой организации. ЕС является коллективным членом ВТО.

⁴Шишков Ю. Догоняющее развитие в эпоху глобализации. М.: ГОУВПО ВАВТ Минэкономразвития России, 2006. С. 110.

⁵Подсчет по данным Россия в цифрах. 2006. М.: Федеральная служба государственной статистики, 2006. С. 372–373.

⁶Такова, например, точка зрения губернатора Красноярского края А. Хлопонина – см. «Ведомости», 19 февраля 2007 г.



Внеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы, № 1

Редактор, директор всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института А.Н. Спартак

Научный консультант, член-корреспондент РАН, заместитель директора ИМЭМО РАН И.С. Королев

– М.: ВНИКИ, 2006. – 174 с.

Вышел очередной номер «Внеэкономического комплекса России», издаваемый ВНИКИ. Это издание выходит один раз в полгода. В основном все материалы отражают полные итоги за 2005 год.

В данном выпуске содержание составили традиционные рубрики (см. рекламки по предыдущим номерам.)^{*}

Специальные обзоры написали в данном выпуске:

- А.Е. Лихачев. Двусторонняя экономическая дипломатия в условиях глобализации.
- А.А. Круглов. Содержание и основные составляющие международной экономической безопасности в условиях глобализации.
- Д.С. Долгов. Экономическое пространство как новая форма интеграционных процессов.
- Б.Ю. Агабабов. Арбитражные процессы в рамках ВТО как важный фактор преодоления дискриминации в международной торговле.
- А.Е. Лихачев. Условия формирования и институциональные основы современной экономической дипломатии России.
- С.В. Шепелев. Современные тенденции вывоза частного капитала из РФ.
- А.Т. Никонов. Изменения налогового законодательства России с 1 января 2006 года.
- А.Н. Спартак. Направления и формы участия государства в развитии экспорта на различных этапах российской истории.

Статистическое приложение содержит XXVI таблиц.

Ознакомиться с изданием «Внеэкономический комплекс России», №1 за 2006 год можно в библиотеках ВНИКИ и ВАВТ.

^{*}В главе 4 «Регулирование иностранных инвестиций» говорится на этот раз о законодательстве РФ в области концессионного сотрудничества.