Раздел VII

Россия в мировой экономике

# **Глава 52. Переход России к открытой экономике и его последствия**

## 52.1. Эволюция внешней торговли России и СССР (1911—1990 гг.)

Каждая страна участвует в международных экономических отношениях (МЭО). Степень вовлечения стран в международный товарообмен различна и зависит от многих факторов, прежде всего от емкости внутреннего рынка и величины экспортного потенциала. Страны с большой численностью населения и значительным территориальным пространством обычно в меньшей степени зависят от внешних рынков.

Международный обмен с точки зрения отдельно взятых стран осуществляется в нескольких формах внешнеэкономических связей (ВЭС). Первая форма — *внешняя торговля*, т.е. вывоз товаров и услуг из стран для реализации за рубежом (экспорт) и ввоз товаров и услуг в страну для реализации на внутреннем рынке (импорт). Внешняя торговля любой страны, прежде всего, направлена на использование преимуществ международного разделения труда (МРТ), развития специализации и кооперирования для повышения эффективности производства, привлечения новейших достижений науки и техники, получения из-за рубежа недостающих в стране видов сырья и продовольствия, товаров производственного назначения, а также информации, информационных и прочих услуг. Внешняя торговля обеспечивает разнообразие и повышение качества предлагаемых на внутреннем рынке потребительских товаров в обмен на продажу на внешнем рынке товаров и услуг отечественного производства. К *другим формам ВЭС* страны относится ее участие в следующих процессах:

* в международном движении капитала (ввоз и вывоз капитала);
* в международной миграции рабочей силы;
* в обмене, интеллектуальной и промышленной собственностью, в том числе на коммерческой основе;
* в валютно-финансовых расчетах и международных кредитных отношениях, возникающих в связи с различными формами ВЭС.

Внешнеэкономические связи способствуют развитию экономики за счет вовлечения в хозяйственный оборот дополнительных финансовых, людских и прочих ресурсов из-за рубежа. С точки зрения экономической теории страна должна специализироваться на производстве тех товаров, по которым она обладает *сравнительными преимуществами*. Если страна имеет преимущество в производстве всех товаров, то ей целесообразно развивать те виды производств, по которым ее преимущество больше. Если же страна производит все или отдельные товары с б*о*льшими издержками, чем другие страны, то ей желательно производить товары в тех отраслях, где ее отставание меньше. Страны производят товары на внутренний и на внешний рынки, обычно выбирая подходящую специализацию.

Логика и соображения экономической теории достаточно ясны, однако часто они не находят своего применения в жизни по целому ряду экономических и политических причин. К ним относятся:

* необходимость обеспечения занятости населения и социальной стабильности даже при отсутствии сравнительных преимуществ тех или иных секторов и отраслей;
* требования экономической безопасности по ряду стратегически или жизненно важных товаров и услуг;
* необходимость создания военно-промышленного потенциала;
* уже сложившаяся структура экономики, в изменении которой не очень заинтересованы представители правящих элит, а само изменение требует существенных затрат и времени в особенности при больших масштабах.

Факторы, определяющие сравнительные преимущества страны, не являются раз и навсегда данными (за исключением, как правило, природных условий). Страны уточняют свою специализацию в процессе развития. Положение страны в мировой экономике, ее возможности воспользоваться имеющимися конкурентными преимуществами определяется степенью развитости национальной экономики. Именно это определяло положение России, а затем Союза советских социалистических республик (СССР) в МРТ.

До Октябрьской революции Россия была в значительной степени аграрной страной, поэтому в ее экспорте преобладали сельскохозяйственные товары: зерно (около 40% всего экспорта), лен, сахар, а также лес, пушнина и минеральное сырье — нефть, марганцевая руда, а в импорте  — промышленные изделия, в том числе станки, сельскохозяйственные машины и др. Роль внешнего рынка в экономике России была невелика. Разруха, связанная с участием России в Первой мировой войне, падение промышленного и сельскохозяйственного производства резко сузили экспортные возможности страны: в 1917 г. экспорт из России упал в три раза по сравнению с 1913 г., а импорт возрос почти в два раза, что привело к образованию огромного дефицита торгового баланса. Ситуация еще больше ухудшилась в годы разрушительной для экономики гражданской войны (1917—1922/1923) и международного военного противостояния после Октябрьской социалистической революции 1917 года.

Только после снятия экономической блокады, которую начала против Советской России Антанта, постепенно торговые отношения России с западными странами начали нормализоваться. В 1921 г. между РСФСР и Великобританией было подписано временное торговое соглашение, которое в отношениях между странами устанавливало режим наибольшего благоприятствования. Позже были заключены торговые соглашения с другими странами. К середине 1920-х гг. структура вывоза товаров из СССР приблизилась к дореволюционной. Западные фирмы были заинтересованы в советском рынке, особенно в условиях мирового экономического кризиса конца 20-х-начала 30-х гг.

Внешняя торговля, прежде всего импорт, сыграла важную роль в *индустриализации* страны. В импорте СССР в 1930-е гг. основное место заняли машины и оборудование, крайне необходимые для создания современных отраслей промышленности, для формирования отечественного машиностроения. Их доля в 1931 г. составляла 30%, а в 1932 г. возросла до 50%. Создание отечественного станкостроения уже в середине 1930-х гг. позволило сократить импорт станков по сравнению с 1931 г. почти в восемь раз, а организация собственного производства энергетического оборудования для строительства электростанций — резко уменьшить закупки такого оборудования за рубежом. На базе импортного оборудования началось создание автомобильной и тракторной промышленности, строились крупные металлургические комбинаты. Развитие отечественной металлургии создало предпосылки не только для сокращения импорта черных металлов, но и формирования с 1934 г. их экспорта. Наряду с экспортом традиционных товаров изменение структуры хозяйства в процессе *индустриализации* привело к расширению поставок на внешний рынок промышленных товаров — металлов, химических продуктов, асбеста, цемента и др.

Развитие внешнеторговых связей Советской России до Второй мировой войны, имело две важные особенности. Во-первых, на развитие внешней торговли СССР огромное влияние оказывали *политические факторы*, неоднократные попытки со стороны западных стран помешать ее нормальному развитию; во-вторых, политически обусловленное преобладание в СССР курса на *импортозамещение* и, в известной мере, на *автаркию*. Ситуация и опыт того времени демонстрировали неустойчивость импортных поставок из западных стран и необходимость обеспечения обороноспособности и высокой степени независимости функционирования экономики в случае объявления эмбарго и/или войны, чем постоянно угрожали СССР промышленно развитые капиталистические страны.

После Второй мировой войны сложились новые условия для развития внешней торговли СССР. Возникновение группы стран Восточной и Центральной Европы, вставших на путь социалистического развития, а также победа народных революций в Китае, КНДР, ДРВ (позднее СРВ), вступление на путь социалистических преобразований МНР, а в 1959 г. победа революции на Kубе привели к формированию *новой системы международных экономических отношений*. Они базировалась на общности экономического строя, организации внешней торговли на принципах государственной монополии и были направлены на взаимное содействие экономическому развитию. Заинтересованность СССР в формировании и развитии дружественного в политическом и экономическом плане окружения в условиях сохранявшегося противостояния со странами капиталистического лагеря была вполне понятна.

Особенно тесные отношения сложились между СССР и странами -членами Совета экономической взаимопомощи (СЭВ), созданного в 1949 г., в работе которого в дальнейшем участвовали все социалистические страны, кроме КНР, КНДР и Албании. Внешняя торговля между странами-членами СЭВ, включая торговлю СССР с этими странами, развивалась на основе совместно выработанных принципов, планирования товарооборота путем координации народно-хозяйственных планов, а также внедрения согласованной системы цен. В рамках СЭВ предпринимались усилия по развитию МРТ, специализации и кооперации производства между странами, по расширению научно-технического сотрудничества. Существовала определенная система кредитных и валютно-финансовых отношений с использованием международной валюты  — переводного рубля и международных банковских институтов СЭВ  — Международного банка экономического сотрудничества и Международного инвестиционного банка.

К сближению и углублению взаимного сотрудничества социалистические страны подталкивала политика западных стран, которые в условиях начавшейся холодной войны взяли курс на свертывание экономических отношений с СССР и другими социалистическими странами, вводили дискриминационные ограничения на торговлю с ними. Доля западных промышленно развитых стран во внешнеторговом обороте СССР сократилась с 38% в 1946 г. до 15% в 1950 г.

Основными торговыми партнерами СССР были социалистические страны. На них в 1950-е гг. приходилось около 80% товарооборота СССР, в том числе на страны — члены СЭВ — около 55%. Большую роль играл экспорт из СССР, который стал для социалистических стран основным поставщиком топлива и сырья.

В 1950-е—начале 1960-х гг. широких масштабов достигло сотрудничество СССР с КНР. В КНР при содействии СССР создано 259 объектов, в том числе 243 — в промышленности. В те годы это дало серьезный толчок индустриальному развитию Китая. Обострение политических противоречий между руководством СССР и КНР в середине – конце 60-х гг. привело к свертыванию экономического сотрудничества между двумя странами. Объем торговли СССР с Китаем за короткий период упал в 5,5 раза, что привело уже в 1960-е гг. к заметному сокращению удельного веса социалистических стран в товарообороте СССР. Лишь с середины 1980-х гг. началось восстановление и быстрое расширение сотрудничества между СССР и КНР. Доля торговли с Китаем в товарообороте СССР возросла с 0,1% в 1981 г. до 2,3% в 1990 г.

Начавшееся в конце 1950-х гг. сотрудничество СССР с развивающимися странами расширялось быстрыми темпами. На них в 1980-е гг. приходилось более 12% товарооборота СССР, основу которого составляли машины и оборудование, прежде всего, осуществляемые на базе долгосрочных кредитов комплектные поставки для объектов, строящихся при экономическом и техническом содействии СССР. По состоянию на 1 января 1991 г. в развивающихся странах были введены в эксплуатацию свыше 900 объектов, построенных при содействии СССР, в том числе около 400 промышленных предприятий. В свою очередь, СССР покупал в развивающихся странах товары их традиционного экспорта.

Страны Центральной и Восточной Европы (страны-члены СЭВ) преобладали во внешней торговле СССР вплоть до середины 80-х гг. Основной товарной группой в импорте СССР из этих стран стали машины и оборудование (в 1980-е гг. — около 45%), а также продовольственные товары и промышленные товары народного потребления (примерно 15%).

В российском экспорте продолжали доминировать сырьевые товары. В 80-е гг. на них приходилось около 2/3 экспорта СССР в эти страны. Для столь масштабного экспорта создавалась мощная производственная база и развитая транспортная инфраструктура, в том числе международная система трубопроводов. *Политические и экономические соображения способствовали формированию и закреплению роли СССР в качестве топливно-сырьевой державы, обеспечивающей укрепление позиций и энергетическую безопасность стран социалистического блока*. Поставки из СССР машин и оборудования играли также важную роль в индустриализации и общеэкономическом развитии этих стран. На экспорт машин и оборудования приходилось около 20% экспорта из СССР в эти страны. На базе комплектных поставок советских машин и оборудования и технического содействия СССР в социалистических странах (по состоянию на 1 января 1990 г.) было введено в эксплуатацию около 2700 различных объектов, в том числе 1605 промышленных предприятий.

Несмотря на значительный рост масштабов сотрудничества, углубление специализации и кооперации производства стран-членов СЭВ, постепенно в этих процессах стали проявляться негативные стороны. Плановый характер развития кооперации и взаимной торговли создавал, с одной стороны, устойчивый рынок сбыта для производителей, с другой стороны, в условиях отсутствия конкуренции не заставлял их бороться за качество и постоянное обновление ассортимента выпускаемых изделий, способствовал консервации технического уровня продукции, поставляемой странами — членами СЭВ друг другу. Стало очевидным отставание стран-членов СЭВ в масштабах и степени внедрения достижений НТР, охватившей весь мир. Предпринимаемые в рамках СЭВ шаги по поиску новых форм сотрудничества на базе развития провозглашенной социалистической экономической интеграции не давали ожидаемых результатов.

Ослабление международной напряженности, рост интересов международных компаний в новых рынках с конца 1960-г гг. привели к расширению торговли СССР с промышленно развитыми странами. На нее в начале 1980-х гг. приходилось уже около 1/3 товарооборота СССР.

Основная заинтересованность СССР в торговле с Западом — закупки современного оборудования для ускорения технического прогресса в стране и развития новых отраслей производства. Наряду с этим покупались промышленные товары народного потребления, продовольствие, некоторые виды продукции сельского хозяйства. Значительных масштабов достигали в отдельные годы закупки в странах Запада зерна. В производстве этих товаров традиционно наблюдалось отставание советской экономики, имевшей по названным причинам выраженную индустриальную направленность.

Основными экспортными товарами оставались энергоресурсы — нефть и газ. Отлаженная система зарубежных поставок и гигантский рост цен на нефть в 1973-74 гг., а затем в конце 1970-х гг. (более чем в двадцать раз по сравнению с началом 1970-х гг.) создали на определенный весьма длительный период (до середины 1980-х гг.) благоприятные возможности для расширения торговли с Западом.

В целях поддержания торгового баланса и развития экспортного потенциала в СССР предпринимались шаги к поиску новых форм экономического сотрудничества. Еще в 70-е годы одной из таких форм  стало *сотрудничество на компенсационной основе*, предполагающее получение у стран Запада в кредит машин и оборудования для освоения выпуска экспортной продукции. Оплата кредита (его компенсация) осуществлялась поставками этой продукции. В 1970—80-е гг. было подписано около 100 таких соглашений, многие из которых способствовали росту экспорта из СССР. Одно из наиболее успешных соглашений — контракт «газ-трубы» с фирмами ФРГ, а затем с фирмами других европейских стран. Именно в соответствии с этим контрактом на основе поставок труб большого диаметра и оборудования для насосных станций был построен газопровод из Сибири в Западную Европу. Это позволило начать экспорт в больших масштабах природного газа в западноевропейские страны, не утратившего значения и для современной России.

В целом в послевоенный период внешнеторговый оборот СССР развивался весьма высокими темпами. С 1946 по 1990 г. его объем в текущих ценах вырос более чем в 10 раз, в сопоставимых ценах с 1960 по 1990 г. — примерно в 5 раз. Эти темпы были выше темпов роста валового общественного продукта и промышленного производства, что свидетельствовало о повышении роли внешней торговли и других форм внешнеэкономических связей в экономике страны.

Несмотря на положительную динамику, торговля продолжала играть относительно небольшую роль в экономике. По оценкам, отношение экспорта к национальному доходу составляло не более 5%. Существенный рост объемов торговли, в том числе экспорта, шел, главным образом, за счет сырьевых товаров, доля которых превышала 75%. И хотя в это время звучали призывы к совершенствованию структуры внешней торговли и особенно экспорта, в условиях плановой экономики товары на экспорт производились, преимущественно, для получения необходимой для импорта валюты. Конкуренция внешних рынков слабо и опосредованно влияла на национальное производство, почти не нарушая замкнутого существования экономики.

Предприятия не выходили со своей продукцией на внешний рынок самостоятельно, а только через торговых посредников, которыми являлись Всесоюзные внешнеэкономические объединения. Предприятия продавали им продукцию по внутренним ценам и поэтому не были заинтересованы в изучении конъюнктуры мировых рынков и не заботились о повышении своей конкурентоспособности.

Зависимость от сырьевой «иглы» и рыночный инфантилизм отечественной экономики, носившей, по существу, автаркический характер, в эти годы волновали прогрессивно мыслящих ученых-экономистов, аналитиков и практиков внешней торговли, некоторых руководителей государственных структур. Несмотря на идеологический фильтр, все чаще проникала информация об эффективных деловых решениях на основе применения рыночных теорий, а также концепции практической рыночной работы. В стране обсуждались задачи повышения конкурентоспособности экспортной продукции, перехода к производству на основе международных и национальных стандартов с учетом требований внешних рынков, налаживания эффективной системы сервиса и сбытовых систем за рубежом, в том числе путем создания фирм с участием иностранного капитала. Это означало, что на всех уровнях общества назревают перемены.

**52.2. Внешнеэкономическая реформа и переход к открытой экономике (1986-1990 гг.)**

Резкое падение цен на нефть в середине 80-х гг. (с 35 до 10 долл. США за баррель) ограничило возможности развития внешней торговли СССР и стало, по сути, «шоком» для всей экономики. Существенно сократились поступления от экспорта и, соответственно, возможности для импорта. Остро встал вопрос обеспечения страны многими, и в первую очередь, продовольственными товарами. Внутреннее производство во многих отраслях существенно отставало от спроса, а для покрытия разницы за счет импорта не хватало валютных средств.

Ухудшение экономического положения СССР к 1986 г. подтолкнуло начало глубоких социально-экономических перемен. Прежде всего, назрела необходимость во многом ожидаемой обществом *внешнеэкономической реформы*, направленной на повышение роли предприятий во внешнеэкономических связях для увеличения экспорта готовой продукции, а также на привлечение иностранного капитала для внедрения современных технологий производства и сбыта, а также освоения передового управленческого опыта. Планировалось *последовательное постепенное «открытие» экономики*, ее развитие по пути *интернационализации и масштабной технической модернизации на основе лучших мировых практик*.

Под *открытой экономикой* обычно понимают национальную экономику, тесно связанную с мировым рынком. Эта связь проявляется с двух сторон. С одной стороны, значительная часть производимой в стране продукции поступает на внешний рынок и, соответственно, значительная часть реализуемой на внутреннем рынке поступает из-за рубежа. С другой стороны, высокая степень зависимости экономики от мирового рынка позволяет снижать уровень или вообще отказываться от внешнеторговых барьеров — таможенных пошлин, нетарифных барьеров, валютных ограничений и др.

В настоящее время, когда степень зависимости экономики всех развитых стран от мирового хозяйства возросла, а уровень таможенных, валютных и прочих ограничений невелик, можно все промышленно развитые страны считать странами с открытой экономикой. Это важнейшее проявление глобализации современной мировой экономики, способствующее повышению эффективности производства. Одновременно, подобное открытие, увеличивая преимущества участия в МРТ, усиливает зависимость стран от мировой торговли и процессов, происходящих в мировой экономике.

Провозглашение *перехода к открытой экономике в России* во второй половине 1980-х годов основывалось на убеждении, что такой переход будет способствовать более активному включению России в МРТ, ликвидирует или значительно сократит отрыв национальных предприятий от внешнего рынка, заставит их стремиться к повышению качества продукции. Предполагалось, что открытие экономики позволит также покончить с монополизмом крупных предприятий. Приток продукции извне должен был заставить их повышать конкурентоспособность не только на внешнем, но и на внутреннем рынке. Эти подходы базировалась на изучении успешного мирового опыта привлечения иностранных инвестиций, создания специальных экономических зон, повышения конкурентоспособности национальных производителей. Такие успехи тогда демонстрировал Китай и ряд других стран (послевоенная Япония, Южная Корея, Тайвань, Малайзия, Сингапур, Ирландия и т.п.).

Ключевыми направлениями реформы ВЭС стали:

* *Либерализация внешней торговли*, разрешение выхода на внешний рынок и расширение свобод предприятий и организаций в развитии внешнеэкономической деятельности;
* Формирование правовых и организационных основ для *привлечения* *иностранных инвестиций* и создания совместных предприятий на территории СССР;
* Новые подходы к формированию и использованию *валютных ресурсов*;
* *Кадровое обеспечение* реформы ВЭС.

В соответствии с программой реформы в целях *привлечения иностранного капитала* в экономику и развития *импортозамещающего производства* в *1987 г.* были приняты законодательные акты, определяющие порядок создания *совместных предприятий с иностранными партнерами*, а затем в *1990 г.* и *предприятий, полностью принадлежащих иностранным инвесторам*. Согласно законодательству того времени, совместные предприятия должны были экспортировать продукцию и зарабатывать свободно конвертируемую валюту, производя отчисления и обменивая определенную часть выручки на рубли. Такой порядок был призван способствовать пополнению валютных средств государства. За поиск внешних рынков сбыта, развитие каналов товародвижения, ценовую политику и прочие инструменты международного маркетинга отвечал иностранный партнер. Начиная со второй половины 1980-х годов практически все ведущие международные компании, главным образом, из первой «сотни» списка “Fortune-500” начали исследовать возможности сотрудничества. Огромный ненасыщенный рынок привлекал иностранный бизнес, в страну направлялись торговые миссии, велись переговоры об условиях сбыта и инвестирования, несмотря на то, что валютные резервы для оплаты импорта были крайне ограничены, а правовые основы инвестиций не были до конца проработаны.

Одновременно возросла *самостоятельность отечественных предприятий и организаций* в реализации торгово-экономического сотрудничества (прямых связей) с партнерами из социалистических стран. Наиболее крупным из них было предоставлено *право внешнеэкономической деятельности*. Число таких предприятий увеличивалось, и уже *в 1989 г.* было принято постановление Правительства, в соответствии с которым *все предприятия получили право* поставлять на экспорт продукцию собственного производства и импортировать товары для нужд собственного производства.

В 1989-1990 гг. происходило становление отечественного *валютного рынка* с целью превращения *валютного курса* в инструмент стимулирования ВЭД предприятий. Первый валютный аукцион Внешэкономбанка СССР состоялся 3 ноября 1989 г.

Однако процессы реформ шли медленнее, чем это планировалось. Контрагентами в переговорах с иностранными инвесторами выступали в тот период государственные предприятия и структуры, которые не имели необходимых знаний и опыта. Наблюдался острый дефицит кадров для ведения ВЭД. В стране доминировала государственная форма собственности с малыми исключениями для незначительного числа кооперативных предприятий. Советская сторона проявляла большей частью нерешительность, переговоры затягивались и только при наличии поддержки на самом высоком уровне власти завершались успехом. Все это затрудняло и затягивало реализацию коммерческих проектов.

Главную проблему зарубежные компании видели в отсутствии частной собственности, соответствующей мотивации и ответственности, а также профессиональных знаний в области бизнеса.

Для решения проблем культурного и образовательного разрыва между требованиями нарождавшейся рыночной среды, с одной стороны, и знаниями и представлениями советских людей – с другой, в стране развернулась кадровая реформа ВЭД. При поддержке западных партнеров были созданы первые школы бизнеса (при ВАВТ, АНХ и МГИМО в 1988 г.), началось преподавание бизнес-дисциплин и консультирование при Торгово-промышленной Палате СССР и ее региональных подразделениях, появились программы по менеджменту и маркетингу в вузах, новые учебники и книги по вопросам ВЭД.

К началу 90-х годов был задан общий контур новой системы внешнеэкономической деятельности в России. Масштаб и скорость изменений не позволяли «прописать» все элементы новой системы отношений в законах, правительственных документах и инструкциях. Необходимые рыночные институты в основном отсутствовали, а те, что динамично создавались, подчас не были готовы к новым форматам деятельности. Разрыв между мерами, отраженными в концепциях и документах, и действительностью был еще очень велик.

Реформа ВЭС СССР не дала быстрых результатов. За тот исторически короткий срок (с начала реформы в 1986 г. до распада СССР в 1991 г.) существенных сдвигов в увеличении экспорта готовых промышленных изделий не произошло. Однако первый важный шаг был сделан – было сформировано стратегическое видение будущего развития страны, созданы законодательные основы и организационные предпосылки для развития широкого спектра внешнеэкономических связей на всех уровнях народнохозяйственного комплекса. Начатые изменения стали, по сути, «спусковым крючком» для дальнейших кардинальных реформ и перехода страны к экономике рыночного типа.

**52.3. Рыночные реформы 1990-х гг. и современная структура торговли**

Условия ведения ВЭД в 1990-е годы существенно изменились. Во-первых, расширились масштабы и возможности разрешенного ранее выхода на внешний рынок предприятий и организаций. Вначале это были *государственные предприятия*, но в дальнейшем, после масштабной *приватизации,* начавшейся в 1994 г., основными поставщиками продукции на внешний рынок и покупателями стали *частные предприятия*. Во-вторых, в начале 1992 г. было *ослаблено таможенно-тарифное регулирование* – частично отменены импортные таможенные пошлины и импортные квоты. Правда, уже через полгода пошлины стали восстанавливаться, но некоторое время их уровень оставался довольно низким. В-третьих, были введен *рыночный курс рубля*, свободный обмен рублей на иностранную валюту, и практически разрешен свободный вывоз иностранной валюты из России. С 1992 г. Россия стала членом МВФ, МБРР и других финансовых организаций, получив доступ к кредитам.

*Частные предприятия* ряда отраслей и секторов экономики, в основном связанные с производством сырья и полуфабрикатов, были высоко заинтересованы в либерализации внешнеторговой деятельности. По многим видам товаров (преимущественно сырьевым или с низкой степенью добавленной стоимости) имелся существенный, а нередко *огромный разрыв между внутренними и мировыми ценами в пользу последних*. Это позволяло новым российским компаниям, расширяя производство и закупки внутри страны, продавать сырье и полуфабрикаты за рубеж с огромной прибылью, не заботясь первоначально ни о качестве, ни о дополнительных инвестициях, ни о долгосрочных стратегиях развития. *Уровень приватизации в этих отраслях к середине 90-х годов превысил 85%.* и новые собственники стали формировать мощное лобби по вопросам внешнеэкономической деятельности в стране. Экспорт в ряде других отраслей промышленности также стал фактором, позволяющим поддерживать производство в условиях отсутствия или резкого снижения внутреннего платежеспособного спроса. Предприятия старались переориентироваться на внешние рынки, нередко конкурируя друг с другом и зарубежными компаниями путем искусственного занижения цен, «ножницы» которых (по сравнению с мировыми) в эти годы сохранялись.

При этом отрасли, не имевшие возможностей быстрой адаптации к требованиям внешних рынков и традиционно работавшие в отрыве от них, включая машиностроение, военное производство, не могли в тех же масштабах использовать преимущества внешних рынков. Таким образом, *шаги по отмене внешнеторговых ограничений оказали противоречивое воздействие на российскую экономику*.

Последовавшая в 1992 г. *либерализация цен* (переход от устанавливаемых государством к свободным ценам рынка) еще больше обострила это противоречие. Отрасли традиционного (сырьевого) экспорта явно выигрывали от реформы ВЭД и рыночных преобразований, а прочие отрасли в условиях многократного роста внутренних цен оказались на грани выживания. Сказывалось начавшееся в стране падение промышленного производства, разрыв после 1991 г. традиционных связей с бывшими республиками СССР, а также роспуск СЭВ. В итоге объемы внешней торговли России существенно сократились. При этом спрос на свободно конвертируемую валюту и потребность в импортных закупках товаров, отсутствующих на внутреннем рынке, прежде всего продовольствия, были чрезвычайно высоки.

Исключение составлял экспорт сырьевых товаров, который рос в 1990-е гг. за счет увеличения физического объема поставок топлива и сырья, а также полуфабрикатов низкого уровня обработки. Так, в 1992 г. доля экспорта в добыче нефти превысила 35%, природного газа  — 30%, в производстве минеральных удобрений — приблизилась к 70%, круглого леса — к 80%, соответственно. На экспорт шло свыше 1/2 выплавки черных металлов. Сформировался высокий уровень экспорта в производстве целлюлозы (более 40%).

*Конъюнктура мировых рынков* товаров российского экспорта была нестабильна: после периода снижения в 1993-94 гг. она в 1995-96 гг. улучшилась, и рост экспорта в значительной степени (более чем на 2/3) происходил за счет увеличения мировых цен.

В целом в 1993—1996 гг. темпы роста экспорта составили более 9%, в то время как объем ВВП ежегодно снижался почти на 8%. В результате доля экспорта в ВВП России существенно возросла — с 4% в 1991 г. до 20% в 1996 г. (по международным оценкам, даже до 26,5%). Это выше, чем в крупных европейских странах. *Традиционная зависимость страны от сырьевого экспорта была высока и продолжала стремительно увеличиваться*.

Несмотря на эти диспропорции ситуация на фоне роста мировых цен на экспортные российские товары развивалась относительно позитивно вплоть до 1998 г.

Первым серьезным испытанием для современной России стал мировой экономический кризис 1997 г., названный по географии возникновения «азиатским». «Добравшись» до России через понижение мировых цен на сырьевые товары в 1998 г. (в частности, на нефть почти на 40%), он опять четко показал, как *уязвима* страна в сложившейся системе МРТ. В особенности, если страна пошла по пути выстраивания *финансовых «пирамид»* в том числе с участием государства и иностранных инвестиционных «игроков», которые рассчитывали на продолжение роста мировой конъюнктуры сырьевых товаров и решение своих текущих задач.

В совокупности с целым рядом внутренних проблем падение мировых рынков сырья и сокращение поступлений от экспорта привело к *финансовому дефолту* российской экономики, гигантскому росту внешней и внутренней задолженности, серьезным социальным потрясениям. Имела место беспрецедентная по масштабам потеря вкладов граждан в российских банках. Несмотря на то, что этот кризис впервые дал «обратную связь» по оздоровлению экономики - толчок развитию производства на территории России, снижению спекулятивных настроений банков, он затормозил и многие позитивные процессы и реформы. Так, надолго было утрачено *доверие* граждан к банковской системе и условиям ведения бизнеса в стране.

С 1999 г. конъюнктура мировых рынков на экспортные российские товары, в том числе на нефть, улучшилась. Цены стали расти, что привело к улучшению положения во внешней торговле и в экономике в целом Существенно выросли доходы от экспорта, что способствовало росту доходов государственного бюджета. Это, в частности, позволило без особых затруднений произвести в 2001-2003 гг. текущие расчеты по внешнему долгу и практически снять эту острую проблему. С 1999 г., главным образом, за счет экспорта нефти рос стоимостной объем экспорта и его физический объем. В 1999— 2000 гг. он ежегодно составлял около 10%. После некоторого снижения в 2001 г. (до 3%), рост возобновился: в 2002 и 2003 гг. (11 и 13%, соответственно), а начиная с 2003 г. шел беспрецедентными темпами порядка 28% год. К 2008-2009 гг. в стоимости экспорта на топливно-энергетические товары приходилось порядка 73%, на металлы и изделия из них – почти 16%, а в целом на сырьевые товары – около 90%. При этом доля в экспорте машин и оборудования осталась крайне низкой – 5,5%. Такое положение объяснялось не только его недостаточной конкурентоспособностью, но и тем, что машиностроение в стране не вышло из глубокого кризиса.

В импорте наоборот: около 70% составили машины и оборудование, 10,6% - продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. В целом российский *импорт* приобрел и сохраняет в значительной мере *не инвестиционный, а потребительский характер*. Около 10%импорта приходится на продовольствие, при этом импортные продовольственные товары, занимают большую часть внутреннего рынка. В крупных городах, на импорт приходится более 1/2 всех продаваемых продовольственных товаров и около 65% большинства потребительских товаров. Значительная зависимость от внешнего рынка сохраняется в области лекарств: более 60% реализуемых в стране изделий импортированы. Несмотря на то, что на машины и оборудование приходится почти 70% российского импорта, но и здесь значительную часть составляют легковые автомобили.

Основными торговыми партнерами России в 90-е-2010-е гг. стали промышленно развитые страны, и, прежде, всего страны Европы. На долю этих стран, главным образом членов ЕС, приходилась основная часть (более 1/2) внешнеторгового оборота России. Основными странами-партнерами на протяжении всего периода были *Германия* (с долей порядка 8,5%), *Нидерланды* (8,4%), *Италия* (7,%), и др. Экспорт России в страны ЕС в основном представлен нефтью и природным газом (более чем на 90%), а импорт — промышленными товарами и продовольствием.

На некоторое время расширилась торговля России с США за счет увеличения в российском экспорте некоторых видов промышленного сырья и металлов. Но затем доля США заметно уменьшилась.

Важное место в российской внешней торговле стал занимать *Китай*. Объем взаимного товарооборота существенно возрос и Китай не только твердо закрепился в «тройке» лидеров по внешнеторговому обороту, но и, начиная с 2010 г. возглавил ее. В 2014 г. товарооборот двух стран достиг 95,3 млрд. долл. Ориентир для 2015 г. – 100 млрд. долл., а для 2020 г. – 200 млрд. долл. Растет торговля в валютной паре юань/рубль. Можно ожидать, что произойдет дальнейшее долгосрочное укрепление позиций Китая в российской внешней торговле, в том числе в контексте новой экономической политика страны, названной «Новой нормалью».

Из развивающихся стран заметную роль в российской торговле начали играть новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии.

За годы рыночных реформ Россия стала страной с открытой экономикой. В 1990-е-2010-е годы стоимостной объем внешней торговли РФ вырос более чем в 9 раз, а экспорт превысил 30% ВВП, что свидетельствует об очень высокой степени зависимости экономики России от внешних связей (выше, чем в ведущих индустриальных странах Европы).

## 45.4. Проблемы повышения эффективности внешних связей и изменение положения России в международном разделении труда

Сложившаяся структура внешней торговли России, в которой преобладает продукция топливно-сырьевых отраслей, не обеспечивает устойчивости экономического развития в условиях открытой экономики. Ограниченность ряда природных ресурсов, относительная узость рынков их сбыта и растущая нестабильность конъюнктуры, ведущая к существенным колебаниям цен, не только сдерживает рост внешней торговли, но и делает *экономику России* *уязвимой в части диспропорций международного товарного обмена*. Международные расчеты показывают, что изменение мировых цен на нефть на 10 % (повышение/понижение) ведет к повышению/снижению российского ВВП на 1,5-2%. Этот эффект действует через изменение государственных расходов, инвестиций и потребления, следующих за колебанием поступлений от торговли нефтью, газом и другими сырьевыми товарами. Динамика объемов сырьевого экспорта (прежде всего, нефти и газа) также имеет корреляцию с темпами прироста или падения ВВП.

Так, несмотря на внешне благоприятную ситуацию с состоянием внешней торговли России, в особенности в период 2000–2007 гг., в экономике страны накапливались проблемы и противоречия, которые в очередной раз проявились в связи с мировым финансово-экономическим кризисом 2008-2009 гг. и падением цен на энергоносители. Те же проблемы создали дополнительную нагрузку на экономику в 2014-2015 гг. в связи с обострением внешнеполитической и внешнеэкономической ситуации, падением мировых цен на нефть и прочие товары сырьевого экспорта, а также формированием неблагоприятного для страны *режима санкций*, введенного Евросоюзом, США, Канадой и некоторыми другими странами.

В марте 2014 г. сферы санкций против России были обозначены - *энергетика, финансы и военный сектор*. Причины такого выбора с учетом «болевых» точек развития России, а также их стратегической важности для мировой экономической и политической системы вполне понятны. На этих направлениях началось *долгосрочное противостояние* с использованием форм справедливой и несправедливой конкуренции, а также откровенного давления.

Летом 2014 г. страны, объединившиеся для реализации санкций, ввели ограничения на въезд отдельных граждан, эмбарго на поставки в Россию вооружения, а также ограничили доступ группы российских банков к рынкам капитала ЕС и США. Встречно в августе 2014 г. были введены ограничения со стороны России на импорт продовольствия из стран, что не могло не сказаться на состоянии предложения и цен на потребительском рынке. Снизились объемы внешней торговли, остро встали вопросы переориентации торговых потоков, пересмотра партнеров, развития *импортозамещения*.

Помимо рисков возникновения разного рода конфликтных ситуаций во внешней торговле и введения ограничений следует учитывать и рыночные факторы, ограничивающие возможности сбыта энергоресурсов, сырья и материалов. Так, основным внешним рынком для российской нефти и газа до сих пор является *Европа*. В условиях проводимой европейскими странами политики энергосбережения спрос на энергоносители в последнее десятилетие растет незначительно, а после реализации известной программы «20-20-20» в 2020 г. начнет заметно сокращаться. Долю возобновляемых источников энергии планируется повысить к этому времени до 20%, а к 2050 году – до 50%.По оценке, прирост потребления первичных энергоресурсов в Европе в ближайшие 15 лет составит не более 0,5% в год.

При этом кроме России, на европейском рынке представлены энергоносители Северного моря, Ближнего и Среднего Востока, Средней Азии и Кавказа. Поставщики из этих регионов будут бороться за рынок. Особенно активны будут те страны, которым грозит потеря поставок в *США*. В связи с расширением производства собственного *сланцевого газа и нефти* Штаты планируют стать нетто-экспортером энергоносителей после 2017 г., а также расширить участие в проектах промышленной добычи по сланцевым технологиям, прежде всего, в Европе и Китае.

Как известно, отношение к сланцевым проектам в Европе весьма настороженное: к примеру, Польша и Румыния приостановили разработку в связи с выступлениями экологически активной общественности, а ведущие страны вообще отказываются рассматривать такие проекты. В этой ситуации мировые нефтегазовые гиганты американская Шеврон (Chevron) и англо-голландская Шелл (Royal Dutch Shell) рассматривают альтернативы. Так, по итогам нескольких лет подготовительной работы в начале 2014 года они подписали с Украиной долгосрочные (на 50 лет) газосланцевые соглашения о разделе продукции на сумму более 10 млрд. долл. Президент Янукович тогда отметил, что эти соглашения позволят Украине к 2020 году полностью обеспечить себя газом и даже начать экспорт. Готовность Украины принять насебя «главный сланцевый удар», многих устраивает.

Спустя год, в феврале 2015 г. ЕС объявила о планах по созданию *Единого европейского рынка поставок, закупок и потребления в области энергетики*. Это должно, по замыслу авторов, повысить централизацию в принятии энергетических решений на территории стран Союза и «снизить зависимость от поставок энергоносителей из РФ». Все это свидетельствует о потенциальном сужении европейского направления российского сырьевого экспорта в долгосрочной перспективе.

Невелики возможности увеличения экспорта энергоносителей и в Японию, а также некоторые другие страны Восточной и Юго-Восточной Азии. На региональном рынке газа преобладает СПГ. Исторически производство СПГ в России уступает по уровню развития и масштабам традиционным трубопроводным поставкам. Перспективной остается добыча сибирской и сахалинской нефти на основе соглашений с японскими партнерами о разделе продукции.

Пока в качестве масштабного долгосрочного проекта остаются поставки газа и нефти в Китай. Однако, надо учитывать, что Китай имеет крупнейшие в мире запасы газа из нетрадиционных источников. Несмотря на некоторые ограничения (к примеру, по запасам необходимой для «сланцевой» добычи пресной воды), спустя одно-два десятилетия Китай может войти в «тройку» ведущих производителей газа (наряду с Россией и США).

Мировой финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. и потрясения 2014-2015 гг. в очередной раз показали, что развитие экспорта и экономики в целом преимущественно за счет нефти, газа и других сырьевых товаров, консервируя проблему опасной зависимости от состояния подверженных серьезным колебаниям мировых рынков сырья, не способно обеспечивать устойчивый сбалансированный рост.

На фоне внешнеэкономического давления проявили себя накопившиеся *внутренние проблемы*, в том числе те, которые прямо влияют на положение России в мировой экономике, а именно:

1. Почти драматический характер продолжает носить неспособность страны рационально использовать естественные конкурентные преимущества, превратить сырьевой сектор и связанные с ним отрасли в «полюса роста» экономики. Эти отрасли не должны быть «вирусоносителями голландской болезни», а, наоборот, локомотивами диверсификации экономики, формирующими вокруг себя мощные научно-производственные кластеры, осуществляющими инвестиции в серьезные научные исследования и разработку новейших энергосберегающих, экологически чистых и других прогрессивных технологий, в производство соответствующих продуктов, а также социально значимых проектов. Они же могут стать «зонами» высокой международной инвестиционной привлекательности и активности.

2. Гигантские финасово-промышленные холдинги, созданные частным бизнесом, а также действующие под контролем или участием государства, не привели к повышению эффективности управления активами, модернизации производства и достижению международной конкурентоспособности. Они демонстрируют недостаточный уровень прямых инвестиций в основной капитал. Низка заинтересованность в инновационной деятельности. При этом увеличение бонусов и «золотых парашютов» до астрономических величин стало практикой. Несмотря на благоприятные условия 2000-2010-х гг., многие компании накопили гигантскую внешнюю и внутреннюю задолженность.

3. На фоне доминирующего положения крупных компаний в экономике **м**елкий и средний бизнес утратил динамику роста и не приобрел инновационного характера.

4. Российская экономика продолжает нуждаться в прямых иностранных инвестициях, обеспечивающих экономике эффективный рост.

5. Российская банковская и финансовая система пока не наладила систему трансформации сбережений в инвестиции. Массированные интервенции Центрального Банка России (свыше 200 млрд. долл. из ЗВР во второй половине 2008 г. и более в 130 млрд. долл. в 2014 г.), а также подъем учетной ставки с 11 до 13% (в 2008 г.) и с 10,5 до 17% (в декабре 2014 г.) с последующей корректировкой до 15% (в феврале 2015 г.) и ряд других мер предотвратили банковский кризис, панику населения, массовое банкротство предприятий и в целом стабилизировали финансовую систему. Однако расходование больших средств бюджета и кредиты госбанков слабо стимулировали экономический рост и выход из кризиса. Страна не может пока использовать то прогрессивное начало, которое несет глобальная экономика, способствующая научно-техническому прогрессу и росту эффективности производства. Долгосрочный характер экономического роста предполагает совершенствование структуры внешней торговли в направлении ее диверсификации, развитие экспортного потенциала и стимулирование экспорта готовых, в том числе наукоемких изделий, на которые уже сейчас приходится свыше 40% мирового экспорта.

3.вности внешних связей

### *Выводы*

Выводы

1. Для каждой страны внешнеэкономические связи, в том числе внешняя торговля, имеют большое значение. Они являются средством использования и развития сравнительных преимуществ, формирования на их базе конкурентоспособных секторов и отраслей экономики, мощным средством повышения эффективности производства за счет развития международной специализации и кооперации производства.

2. Положение страны в мировой экономике, структура ее внешней торговли не являются раз и навсегда данными, а определяются уровнем ее экономического развития. До Октябрьской революции 1917 г. Россия была преимущественно аграрной страной, и в ее экспорте преобладали сельскохозяйственные товары — зерно (около 40% экспорта), лен, сахар, а также лес, пушнина и минеральное сырье. В период после революции и до Великой Отечественной войны происходило преобразование внешней торговли страны, возросла ее роль в индустриализации за счет покупок за рубежом машин и оборудования для вновь возникающих отраслей производства, что, в свою очередь, привело к увеличению доли промышленной продукции в экспорте.

3. После Второй мировой войны основную роль во внешнеэкономических связях СССР стали играть страны Восточной и Центральной Европы, а также азиатские страны и Куба, вступившие на путь социальных преобразований. Лишь позднее, с 60-х гг. начали расширяться экономические связи СССР с промышленно развитыми странами. Изменялась структура экспорта СССР. В целом товарооборот рос высокими темпами (за 1960—1990 гг. — в 4,9 раза). В нем росла доля машин и оборудования, в том числе за счет поставок для строительства промышленных и других объектов в дружественных странах.

4. Начало перехода к открытой экономике и рыночных преобразований происходило в условиях распада СССР и СЭВ, падения национального производства, что ознаменовалось существенным сокращением внешнеторгового оборота. Но постепенно начался рост экспорта за счет нефти, газа, других видов сырья и полуфабрикатов. Их производство в России к середине 1990-х гг. в основном было приватизировано более чем на 85%. Сужение внутреннего рынка привело к тому, что сырьевые отрасли, сформированные как экспортные, еще больше стали работать на внешний рынок, и их зависимость от внешнего рынка резко возросла.

5. Интернационализация национальных компаний-экспортеров (зарубежные инвестиции, создание мощностей по переработке, транспортировке и сбыту) способствовала расширению их экспортной и в целом внешнеэкономической деятельности. Доля этих отраслей в экономике повысилась, зависимость всей российской экономики от мирового рынка сырья в 1990-2010-е годы существенно возросла.

6. Динамика внешней торговли и, прежде всего, экспорта в 1990-е-2010-е гг. была крайне нестабильной в силу неустойчивости мировой конъюнктуры на российские экспортные товары, роста спекулятивных сделок. Уязвимость российской экономики проявилась в 1998 г., 2008-2009 и 2014-2015 гг. Произошло заметное сокращение российского ВВП в результате падения мировых рынков сырья, спровоцированного мировыми экономическими кризисами 1997-1998 и 2008-2009 гг., а также комплексом внешних и внутренних проблем 2014-2015 гг.

7. Основными торговыми партнерами России стали промышленно развитые страны мира, прежде всего, страны-члены ЕС. Глубокая взаимодополняемость экономических структур России и стран ЕС открывает большие возможности для развития специализации и кооперации по широкому кругу отраслей, роста товарообмена и других форм ВЭС. Особая место традиционно пренадлежит Германии, Италии, Франции, ряду других стран ЕС. Их роль, несмотря на возникающие противоречия, сохранится.

8. В силу происходящих изменений в соотношении сил в мировой экономике, появлении новых лидеров и интересов есть предпосылки для закрепления Китая в качестве страны-крупнейшего торгового партнера России.

9. Создаются условия для роста зачения стран-членов Евразийского [экономического союз](https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D0%BE%D0%BC%D0%B8%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%B8%D0%B9_%D1%81%D0%BE%D1%8E%D0%B7)а (ЕАЭС), созданного в 2015 г. в развитие действовашего в 2001-2014 гг. Евразиийского экономи́ческого соообщества (ЕврАзЭС).

10. Доля России в мировом ВВП  с 2000 по 2008 г. возросла с 2,1% до 3,5%. По этому показателю страна передвинулась с 17 на 9 место. В 2009 г. в результате негативного влияния кризиса доля России в мировом ВВП вновь «сжалась» до 2,1% и к 2015 г. не превысила 3%. Показатель в целом пока не велик, что свидетельствует о непростом поиске большой страны своего места в мировой экономике.

11. В условиях роста дисбалансов и нестабильности мировой экономики, усиления конкуренции на мировых рынках и появления ее новых агрессивных и внерыночных форм, включая использование инструмента санкций и прочих ограничений, возросла потребность в обновлении национальной внешнеэкономической и внешнеполитической стратегии в отношении отдельных стран, регионов и международных организаций. При этом речь идет о сочетании долгосрочных прогнозов и планов с гибким реагированием на возникающие вызовы и потрясения. Такие подходы требуют подготовки специалистов с широким контекстным видением проблем мировой экономики и политики, способных к адекватному прогнозированию ситуации на базе владения профессиональными знаниями, новыми информационными технологиями и пониманием высокой моральной ответственности за принимаемые решения.

### *Термины и понятия*

Термины и ятия

Внешнеэкономические связи

Внешняя торговля

Экспорт

Импорт

Внешнеторговый оборот

Международное разделение труда

Сравнительные преимущества

Международная специализация и кооперация

Открытая экономика

### *Вопросы для самопроверки*

Вопросы для самопроверки

1. Какова была структура внешней торговли России до 1917 г. и чем это объяснялось?

2. Какую роль сыграла внешняя торговля после Октябрьской революции в индустриализации страны и какие изменения происходили в ее структуре?

3. Каковы особенности развития внешнеэкономических связей СССР после Великой Отечественной войны?

4. Какие шаги были сделаны для перехода к открытой экономике и каковы их последствия?

5. Дайте характеристику современной структуре экспорта и импорта России.

6. Каковы особенности развития внешней торговли России в XXI веке? В чем причины ее неустойчивости?

7. Что нужно сделать для изменения положения России в международном разделении труда и перехода от сырьевой направленности экспорта к структуре, характерной для промышленно развитых стран?