

РАСШИРЕНИЕ ЕС И РОССИЙСКАЯ ЭКОНОМИКА*

© 2007 г. С. Аукционек, В. Миронов

На Копенгагенском саммите в декабре 2002 г. Европейский союз окончательно сделал выбор в пользу "большой Европы", открыв двери для стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). С 1 мая 2004 г. Венгрия, Кипр, Латвия, Литва, Мальта, Польша, Словакия, Словения, Чешская Республика и Эстония стали полноправными членами Союза. С 1 января 2007 г. к ним присоединились Болгария и Румыния. Приводимые в данной статье оценки и выводы базируются на данных по первой группе новых членов Евросоюза (ЕС-10).

В совокупности рассматриваемые страны по многим экономическим показателям сопоставимы с Россией, хотя на протяжении последнего десятилетия доля их ВВП по паритету покупательной способности (ППС) составляла примерно 1.8% общемирового ВВП, а у России этот показатель существенно менялся в зависимости от хода экономических реформ. В период финансового кризиса 1998 г. он упал до 2.2%, то есть вплотную приблизился к доле десяти стран ЦВЕ. Последующий экономический рост поднял российский показатель до 2.6%, но для восстановления соотношения начала 90-х, когда по объему ВВП с учетом ППС РФ двукратно превосходила страны ЕС-10, по нашим оценкам, потребуется 10–15 лет, а по прогнозу МВФ – еще больше.

ДО И ПОСЛЕ РАСШИРЕНИЯ

Помимо постоянно меняющегося соотношения экономик России и государств ЕС-10, между ними есть и более принципиальные различия, связанные со сложившимися моделями экономического роста. Прежде всего Россия относится к числу стран, в которых относительно велик вклад производства на внутренний рынок. В группе ЕС-10

АУКЦИОНЕНК Сергей Павлович, кандидат экономических наук, директор "РЭБ-Мониторинг".
МИРОНОВ Валерий Викторович, кандидат экономических наук, Центр развития.

*Статья подготовлена в рамках проекта Центра развития, финансируемого Еврокомиссией (INDEUNIS "Structural Change, Trade Specialization, FDI and Integration Experiences of NIS", EU 6th Framework Program, website http://www.wiwiw.ac.at/e/research_networks_indeunis.html) в составе консорциума под эгидой Венского института сравнительных экономических исследований. Авторы выражают благодарность сотрудникам Центра развития С. Смирнову, С. Пухову и П. Андруковичу за помощь при проведении расчетов, опросов и подготовке статьи.

(прежде всего в Венгрии, Словакии и Чехии) выпуск продукции на внутренний рынок сокращается, причем довольно сильно. Эти страны выбрали экспорториентированную модель развития и пытаются вписаться в глобальное разделение труда, выходя на внешние рынки со своей продукцией и одновременно отдавая внутренние рынки более конкурентоспособным иностранным товарам. Их зависимость от мировой экономики, безусловно, сильнее, чем у России, – например, доля внешнеторгового оборота в объеме мировой торговли в два раза больше.

В отличие от России, а также от 15 старых членов ЕС новые участники (как группа) имели и имеют устойчивое отрицательное сальдо по торговле товарами и услугами. Однако со второго квартала 2004 г., то есть с момента их присоединения, началось замедление роста импорта. На динамику экспорта стран-неофитов (кроме Чехии, где больше года была стагнация) присоединение к Евросоюзу пока не оказалось заметного влияния. Тем не менее можно отметить, что Чехия, Венгрия и Словения за счет замедления роста импорта заметно снизили отрицательное торговое сальдо (в Словакии оно и раньше было небольшим).

Присоединившиеся к ЕС страны ЦВЕ (как и Россия) отличаются от старых членов существенно более высокими темпами роста ВВП. Общим между новичками и старожилами Евросоюза является то, что основной ведущей силой экономического роста и тех и других служит внешний спрос. Внутренний же спрос в значительной мере удовлетворяется за счет импорта.

В Литве и Латвии увеличился вклад на внутренний рынок экспорта и снизился вклад отечественного производства. При этом, как правило, последний показатель остается все же выше нуля, что отличает эти страны от остальных стран ЕС-10, кроме Польши, где производство на внутренний рынок достаточно устойчиво растет. В Польше после присоединения к ЕС вклад экспорта снизился. То же наблюдается в Чехии, Словении и Венгрии. При этом там уменьшился "вычет", связанный с сокращением отечественного производства на внутренний рынок (только в Венгрии он начал опять расти). В Словакии и Эстонии вклад экспорта растет, но одновременно растут и темпы сокращения отечественного производства на

внутренний рынок. На Кипре увеличивается вклад экспорта, но снижается вклад отечественного производства. Сходная ситуация наблюдается на Мальте с той только разницей, что здесь вклад экспорта остается отрицательным, хотя этот "вычет" и уменьшается.

В итоге можно следующим образом классифицировать страны ЕС-10 по изменению структуры факторов роста ВВП. Есть две примерно равные группы. В Польше, Чехии, Словении и Венгрии вырос вклад отечественного производства на внутренний рынок, а экспансия на внешний рынок была не столь успешна. В остальных странах (Латвии, Литве, Эстонии, Словакии, Кипре и Мальте), напротив, вырос вклад производства на внешний рынок.

Среди новых членов ЕС не оказалось ни одной страны, которая после вступления сразу смогла бы нарастить свои конкурентные преимущества и на внешнем, и на внутреннем рынке. Вместе с тем после вступления в ЕС ни у одной из них конкурентные позиции не ухудшились сразу на обоих фронтах.

ОСНОВНЫЕ ОПАСЕНИЯ И ВЫГОДЫ ДЛЯ РОССИИ

По данным Федеральной таможенной службы, в 2003 г. на страны ЕС-10 приходилось более 13% товарооборота России. Несмотря на кризисные явления в экономике и замедление темпов прироста внешней торговли после 1998 г., объемы торговли с этим регионом оставались достаточно стабильными. Наибольшая интенсивность в послекризисный период была достигнута в 2003 г., когда доля экспорта России в страны ЕС-10 поднялась до 15.7% всего ее экспорта, а доля импорта – до 7.6%. В целом подобная стабильность привела к тому, что после расширения ЕС его совокупная доля во внешней торговле России достигла 50%.

Помимо роста товарооборота расширение ЕС привело к унификации экономического пространства, в частности к увеличению общей границы ЕС и России до 2.2 тыс. км, а Калининград и вовсе оказался в окружении стран Евросоюза. Раньше единственная общая граница с ЕС у России была на северо-западе, с Финляндией.

Усиление взаимозависимости России и ЕС вызывало опасения, что расширение Союза может негативно сказаться на торговых связях России и ее традиционных "буферных" партнеров. Российские эксперты в основном обращали внимание на такие негативные последствия, как повышение таможенных тарифов на отдельные товары, появление количественных ограничений и проблемы транзита товаров, возможный подрыв конкурентоспособности российских сельскохозяйственных

производителей в результате субсидирования экспорта новых членов ЕС и т.д.

У экспертов ЕС, наоборот, зачастую преобладала точка зрения, что Россия от расширения только выиграет: тарифы не увеличиваются, а в среднем даже уменьшаются, количественные ограничения, наоборот, исчезнут. Такая оптимистическая оценка базировалась на предпосылке, что расширение интеграционной группировки должно повлечь за собой дальнейший рост экономического сотрудничества третьих стран как со всем блоком стран-кандидатов, так и с расширенным ЕС в целом.

Другими словами, вопрос об экономических последствиях расширения ЕС получил неоднозначную оценку в России и за рубежом. Эта противоречивость проявилась в ходе переговоров между российским правительством и ЕС, касавшихся согласования наиболее спорных вопросов. В их итоге достигнуты следующие результаты:

- снизился средний уровень тарифов (с 9 до примерно 4%) в отношении товаров российского происхождения, импортируемых в новые страны ЕС (снижение тарифов, например, затрагивает российский экспорт нелегированного алюминия и готовых изделий из него);
- увеличены квоты на некоторые товары российского экспорта (например, изделия из стали);
- ограничены антидемпинговые меры со стороны ЕС по отношению к части российского экспорта (хлористый калий, нитрат аммония, электротехническая сталь, карбид кремния, алюминиевая фольга, а также, возможно, стальные канаты и тросы);
- остались в силе действующие контракты на поставку ядерных материалов, заключенные со странами, лицами и предприятиями ЕС-10 до присоединения к Евросоюзу;
- отсутствуют какие-либо ограничения на импорт в расширенный ЕС природного топлива и электроэнергии из России.

СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ, ПОТЕРИ И ПРИОБРЕТЕНИЯ

В целом влияние расширения ЕС на торговлю России со странами ЦВЕ оценивать еще рано. При оценке эффективности интеграционных объединений принято анализировать пятилетний период, в течение которого проявляются положительные и отрицательные стороны интеграции. Пока возможны только предварительные итоги. В этих целях мы использовали трехлетний период – с начала 2002 г., когда эффект будущей интеграции был минимальным, до 2005 г. За это время стоимостной объем российского импорта в ЕС-10 увеличился на 60%, в то время как в страны вне ЕС – всего на 3%. При этом стоимость импорта сложила, однако и здесь стагнация его цен смы

Таблица 1. Среднемесячные объемы торговли стран ЕС-10, млн. евро

	Импорт			Экспорт		
	2002	2005	прирост, %	2002	2005	прирост, %
Со странами ЕС-25	11170	17158	54	10836	16253	50
Со странами вне ЕС-25	5040	5845	16	2588	4499	74
с Россией	1182	1885	60	318	666	110
с другими странами	3858	3960	3	2271	3833	69

Составлено по данным *EUROSTAT*.**Таблица 2.** Среднемесячные объемы торговли стран ЕС-10 с Россией, млн. евро

	Импорт из России						Экспорт в Россию		
	в текущих ценах			в ценах 2000 г.			в текущих ценах		
	2002	2005	при- рост, %	2002	2005	при- рост, %	2002	2005	при- рост, %
Продукты	8.7	9.0	4	7.8	7.8	0	51.3	79.8	55
Напитки и табак	1.5	1.6	7	1.5	1.7	16	2.6	8.9	249
Сырье, кроме топлива	46.5	93.4	101	48.7	79.5	63	3.2	6.7	112
Топливо	897.1	1421.5	58	955.7	1020.0	7	3.6	6.8	88
Животные и растительные масла, жиры	0.1	0.3	400				1.2	1.3	7
Химикаты	38.2	57.8	51	37.8	47.2	25	56.0	129.5	131
Промышленные товары	83.6	102.4	22	93.8	107.1	14	61.3	132.0	115
Машины и транспортное оборудование	38.5	34.3	-11	40.8	39.7	-3	99.3	214.2	116
Прочая готовая продукция	5.8	6.8	17	5.8	6.4	11	38.8	84.1	117
Прочие товары	61.8	158.3	156	65.8	149.3	127	0.4	2.7	491
Все товары	1181.7	1885.1	60	1257.3	1455.5	16	317.7	666.0	110

Составлено по данным *EUROSTAT*.

та стран ЕС-10 из стран Союза тоже заметно увеличилась, но все же меньше, чем из России (см. табл. 1). Возросла также интенсивность экспорта ЕС-10 в Россию (его стоимость увеличилась более чем вдвое) по сравнению с экспортом в другие страны.

Что касается России, то в конечном итоге сокращения ее доли на рынках стран ЕС-10 пока не произошло. Если в 2001–2003 гг. эта доля в их импорте из стран вне Европейского союза сократилась с более чем 30 до 20%, то уже к концу 2005 г. поднялась до 35%. Правда, если устранить влияние ценового фактора, то обнаруживается, что сколько-нибудь значительного увеличения физического объема импорта из России не произошло. По всей видимости, после кардинальных изменений в географической структуре внешней торговли стран ЦВЕ в 90-е годы новых возможностей для быстрой переориентации товарных потоков осталось немного.

При существующей структуре экспорта России выигрыш наших производителей от снижения среднего уровня таможенной защиты в стра-

нах ЕС оказался минимальным, а в отношении каждой из десяти стран, вступивших в ЕС, эффект зависел от уровня ранее действующих ставок национальных таможенных тарифов и структуры российского экспорта в данную страну. Например, в 2001 г. средняя таможенная ставка на промышленные товары составляла (%): в Чехии – 4.6, Венгрии и Словакии – 7.1, Словении – 8.1, Польше – 9.9, Болгарии – 10.1, Румынии – 15.6. Таким образом, в торговле с Польшей, где ввозные пошлины на товары из России весьма высоки, эффект от расширения ЕС может оказаться положительным. В торговле с Чехией и особенно с Венгрией для российской стороны, по всей видимости, неизбежны потери. Это говорит о том, что требуется детальный разбор последствий расширения ЕС для российской экономики по отдельным товарным группам, а также анализ не только стоимостных, но и физических объемов торговли.

Доля поставок энергетического сырья из России в страны ЦВЕ составляет в среднем 75% всего их импорта (см. табл. 2). Именно это и предопределило быструю динамику стоимости всех ввози-

мых товаров в ЕС-10 за последние несколько лет, поскольку именно на этот период пришелся бум на мировых сырьевых рынках. Отметим, что стоимость поставок из России в страны ЕС-10 машин и транспортного оборудования за три года снизилась на 11%.

Однако в реальном выражении эффект от расширения ЕС оказывается менее существенным. В постоянных ценах 2000 г. рост поставок топлива в ЕС-10 составил всего 7%, снижение поставок продукции российского машиностроения – 3, а рост импорта из ЕС в Россию в целом – 16%. В экспорте товаров из ЕС-10 в Россию выросла стоимость по всем товарным группам и в первую очередь машин и оборудования, химикатов и промышленных товаров.

Можно констатировать, что краткосрочным результатом расширения ЕС стало некоторое увеличение в реальном выражении сырьевых поставок из России в ЕС-10 на фоне еще более значительного роста поставок оттуда готовой продукции в Россию.

Вследствие топливно-сырьевой направленности российского экспорта в страны ЦВЕ особое значение для России имеют перспективы реализации новыми членами положений Энергетической политики ЕС. Она, в частности, содержит рекомендации лимитировать "в целях обеспечения энергетической безопасности" импорт энергоносителей на уровне 25–30% от объема потребления и диверсифицировать источники импортного снабжения энергоресурсами, ограничив долю отдельных стран 30%. Возможно, это уже сказывается на экспорте из России ядерного топлива и электроэнергии. Поставки российских ТВЭЛов (тепловыделяющих элементов) в ряд стран ЕС-10 составляют около 90% их потребления. В мае 2006 г. российская корпорация ТВЭЛ (один из крупнейших производителей ядерного топлива, контролирующий 17% мирового рынка) победила в международном тендере на поставку топлива для АЭС "Темелин" в Чехии. Эта победа расширила позиции России на европейском ядерно-топливном рынке.

Чехия – не единственная страна, закупающая в России ядерное топливо. Вся Центральная и Восточная Европа, входившая ранее в СЭВ, импортирует российские ТВЭЛы. Россия традиционно поставляет топливо для атомных станций в Болгарию, Венгрию, Литву, Словакию, где действуют почти два десятка реакторов, построенных при содействии СССР. Все "советские" реакторы в странах ЦВЕ поставлены на пожизненное снабжение российским топливом. Таковы условия долгосрочных контрактов, которые российской стороне удалось отстоять при вступлении этих стран в ЕС. Евросоюз, как известно, квотирует поставки ядерного топлива из России. В 2004 г.

после длительных переговорных баталий ему пришлось увеличить российскую квоту, чтобы в нее вошли все поставки ТВЭЛов для реакторов в странах ЦВЕ. Но эти поставки – всего лишь эксплуатация наработок прошлых лет. В этой связи Росатом уже активно добивается от ЕС нового увеличения ядерной квоты.

Переход новых стран ЕС на его технические стандарты (вместо частично сохранившихся у них стандартов СЭВ или ГОСТов) и общеевропейские процедуры сертификации могут сдерживать рост российского экспорта машиностроительной и другой готовой продукции. Следует также отметить, что распространение на страны ЦВЕ единой аграрной политики ЕС существенно уменьшает нишу для отечественного сельскохозяйственного экспорта, делает нашу продукцию на этих рынках менее конкурентоспособной.

В целом возможный ущерб от ухудшения условий для российского машиностроительного и сельскохозяйственного экспорта будет из-за небольшого объема последнего не столь значительным, как, например, в энергетике. Однако в перспективе, по мере диверсификации российской экономики и повышения на европейском рынке спроса на экологически чистую сельскохозяйственную продукцию, значение этих проблем для российских экономических субъектов может актуализироваться.

Расширение ЕС в 2004 г. нельзя рассматривать вне исторического контекста, связанного с инерцией прошедших десятилетий. Три из десяти новых членов ЕС стран когда-то входили в состав СССР, а четыре – в Совет Экономической Взаимопомощи. Словения, как часть бывшей Югославии, также в той или иной мере входила в сферу влияния СССР. Включение этих стран в состав ЕС в качестве полноправных членов формально закрепило смену акцентов в их экономических связях. Уже до вступления в ЕС за те почти 15 лет, когда политика этих стран стала независимой сначала от СССР, а затем от России, их руководители активно укрепляли западноевропейскую ориентацию. С течением времени разрыв традиционных экономических связей с СССР, поначалу носивший во многом чисто политический характер, сменился более pragmatичным подходом. К 2004 г. контакты с Россией стали в большей степени подчиняться экономическим потребностям.

Все это подтверждает, в частности, реальная динамика суммарных объемов экспорта и импорта между Россией и наиболее развитыми в экономическом отношении членами ЕС-10 (Венгрией, Польшей, Словакией и Чехией) за 1995–2004 гг. Доля импорта из них падала до 1999 г., но после этого неуклонно растет. Динамика экспорта более сложна, однако и здесь стагнация его объемов

Таблица 3. Общие структурные характеристики выборки предприятий, %

	Доля по объему производства		Доля по числу занятых	
	Росстат	РЭБ	Росстат	РЭБ
Черная и цветная металлургия	0.28	0.34	0.11	0.15
Химическая и нефтехимическая промышленность	0.08	0.08	0.08	0.08
Машиностроение и металлообработка	0.28	0.28	0.31	0.33
Лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная промышленность	0.06	0.07	0.09	0.11
Промышленность строительных материалов	0.05	0.08	0.06	0.11
Легкая промышленность	0.02	0.01	0.06	0.05
Пищевая промышленность	0.19	0.10	0.14	0.07
Прочие отрасли	0.05	0.03	0.16	0.09

Источник: данные Росстата и РЭБ, расчеты Центра развития.

до 1999 г. сменилась ростом, причем в 2000 г. – просто взрывным, главным образом в результате почти двукратного роста российского экспорта в Польшу.

МНЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Для выяснения мнения российского бизнеса по поводу расширения ЕС в 2005–2006 гг. был предпринят специальный опрос по промышленной выборке Российского экономического барометра (РЭБ). Структурные показатели выборки примерно соответствуют совокупности структурных показателей российских промышленных предприятий обрабатывающей промышленности в том, что касается их распределения по основным отраслям, регионам, размерам и формам собственности. В опросе приняло участие 119 предприятий. Из всех респондентов были особо выделены предприятия, активно сотрудничающие именно со странами ЕС.

Таких предприятий в выборке оказалось 44%, и их точка зрения, естественно, должна быть довольно весомой в общей совокупности мнений. Тем более, что потоки экспорта в страны ЕС-10 и импорта из них достаточно значимы. Следует, в частности, иметь в виду, что из 20% комплектующих изделий, конструкционных материалов и средств производства, которые импортируют предприятия нашей выборки, активно работающие на международной арене, 11% приходится на долю стран ЕС, а из 12.5% экспортаемой продукции этих предприятий (от всего объема их производства) 3.8% также идет в страны ЕС.

Рассмотрим сначала распределение мнений руководителей этих предприятий по вопросу о том, как изменилось и изменилось ли вообще отношение к партнерам из России со стороны предприя-

тий-контрагентов из 10 европейских стран после их вступления в ЕС. Почти половина респондентов всей выборки (47.5%) и половина той группы предприятий, которые имеют реальные партнерские отношения со странами ЕС, полагают, что никаких изменений вообще не произошло. В обеих этих группах доля респондентов, считающих, что отношения улучшились, немного больше, чем тех, кто полагает, что отношения стали в целом хуже (27–30 против 23%).

Наибольший оптимизм, пока не совсем понятно на чем основанный, демонстрируют руководители предприятий, работающих только на внутреннем российском рынке. Более половины из них (53.8%) считают, что эти отношения должны были улучшиться и только менее 8% – что они лишь немного ухудшились. Очевидно, что это мнение не стоит принимать в расчет, хотя в целом оценка последствий принятия этих стран в ЕС на правах полноценных членов в информированной части нашей выборки все-таки положительная.

Такая оценка корреспондирует с мнением опрошенных об изменении объема товарооборота со странами ЕС после 2004 г. Так, 37.5% руководителей предприятий, работающих с этими странами, считают, что общий товарооборот с ними увеличился. Это достаточно очевидный факт, так как вся внешняя торговля со странами десятки с 2004 г. вошла в товарооборот со странами ЕС. Кроме того, и до 2004 г. объемы импорта и экспорта в данном направлении росли, и эта тенденция продолжалась бы даже если бы, присоединения не произошло.

Тем не менее если бы все страны, вошедшие в ЕС в 2004 г., вообще перестали торговать с Россией, или кардинально уменьшили объемы, ответы наших респондентов были бы, конечно, другими. В то же время, по мнению более чем 10% руково-

дителей выделенной нами референтной группы, объем товарооборота с этими странами снизился. Это действительно более чем вероятно, учитывая стремление присоединившихся стран укреплять экономические отношения внутри ЕС.

Заметим также, что мнение третьей группы руководителей предприятий оказалось более оптимистичным, чем по выборке в целом и референтной группе, в частности. Ни один из этих респондентов не считает, что вхождение новых стран в ЕС уменьшило товарооборот со странами Евросоюза, и почти половина, на 10% больше, чем в других группах, думает, что он увеличился.

Рассмотрим ответы на вопрос о том, какие организационные, экономические и политические причины сдерживают расширение объемов товарооборота России и Евросоюза. Члены референтной группы на первое место в этом ряду поставили недостатки российской экономической политики, а на второе – сложности с налогообложением, что в той или иной степени также является следствием этой политики. Следующие два места в иерархии занимают проблемы, решение которых полностью зависит от самих руководителей предприятий: а именно, низкое качество их продукции и недостаток информации о хозяйственном законодательстве ЕС. Первые же две проблемы требуют решения на общегосударственном уровне.

Достаточно неожиданно выглядит относительно высокий процент руководителей этой группы, считающих одной из существенных проблем государственную поддержку фирм-конкурентов в ЕС. Особенно в том плане, что ни один из них не боится антидемпинговых расследований применительно к своим предприятиям и очень небольшая доля опасается нарушения своих прав на интеллектуальную собственность.

Проблемы группы предприятий, работающих только на внутрироссийском рынке, достаточно хорошо характеризуют их ответы на данный список вопросов. В частности, очень высок процент ответивших, что для них проблемой является языковой барьер (11.8 против 2% в референтной группе и 3.9% в целом по выборке), а также гораздо более высокая доля ответивших, что сдерживающим фактором в их торговле с ЕС является низкое качество их продукции (20.6 против 13.7%).

Отметим также больший, чем в целом по выборке и в референтной группе, процент не имеющих (или имеющих очень слабое) представление о хозяйственном законодательстве ЕС (20.6 против 13.7%), а также очень низкий процент, очевидно из-за отсутствия соответствующей практи-

ки, указавших на сложности с визовым режимом и господдержкой фирм-конкурентов.

В заключение отметим, что обобщенные характеристики предприятий, принявших участие в опросе, близки к характеристикам стандартной промышленной выборки РЭБ.

Очевидно, что при оценке отношения российского бизнеса к расширению ЕС ключевым фактором является внешнеторговая деятельность. С этой точки зрения важно то, что значительное число российских промышленных предприятий, вошедших в выборку, являются одновременно и экспортерами своей продукции, и импортерами комплектующих изделий, материалов и т.п. То есть в подавляющем большинстве случаев включение предприятия в международное разделение труда идет по обоим каналам. Так, среди 49 предприятий-экспортеров нашей выборки (41%) 40 предприятий, то есть 82%, импортировали необходимые оборудование и комплектующие материалы. Обратная зависимость менее заметна, так как эти 40 предприятий составляют меньше половины всех предприятий (у нас их 86, или 72% выборки), импортирующих сырье и комплектующие.

Наряду с содержательными ответами представляют интерес некоторые дополнительные характеристики использованной выборки. В частности, как показали расчеты, доля экспорта у производителей-экспортеров составила примерно 12.5% выпускаемой ими продукции, а в пересчете на всю выборку – около 6.5%. Последняя цифра достаточно близка к данным по обрабатывающей промышленности в целом (напомним, что в нашу выборку не входят предприятия ТЭК). Что касается импорта, то, по нашим данным, его доля в стоимости потребляемых предприятиями средств производства составила около 20% для тех предприятий, которые ответили, что в своей производственной деятельности они используют импортные товары, и 12.4% – в пересчете на всю выборку. В общем это довольно заметные величины, хотя, на наш взгляд, и не такие, чтобы говорить об открытом для зарубежного поставщика характере нашей промышленности.

Весьма любопытно распределение потоков внешней торговли российских предприятий. В частности, экспортные потоки по своей интенсивности оказываются достаточно равномерно распределенными по регионам мира. Так, от общей доли экспорта продукции в выпуске (12.5%) на долю стран СНГ приходится около 4.8%, ЕС – 3.8 и на остальные – 3.9%.

В то же время в распределении импортируемых товаров (примерно 20% стоимости потребляемых средств производства) наблюдается другая картина. Здесь различие в интенсивности торго-

вых потоков достаточно существенно: 6.6% приходится на страны СНГ, 10.7 – на страны ЕС и только 2.9% – на прочие страны. Таким образом, если экспорт достаточно диверсифицирован, то импортные потоки направлены более избирательно.

Актуальность анализа затрагиваемых проблем определяется тем, что вовлеченность российских производителей в мировую торговлю имеет, по всей видимости, тенденцию к постепенному росту. Такой вывод можно сделать из их ответов на вопрос о ближайших планах по выходу

на мировые торговые рынки. Так, примерно 20% предприятий, уже экспортирующих свою продукцию, собираются расширить число стран – ее потребителей и около 30% предприятий, которые сейчас не экспортируют, предполагают через 2–3 года выйти на внешний рынок. Это продвижение будет касаться прежде всего стран СНГ, куда планируют выйти примерно 20% таких предприятий. Значительно меньший их процент рассматривает в качестве возможной цели рынки стран ЕС (7%) или другие страны (4%).