

А.Н. Велигорский

ТРАНСФОРМАЦИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ В СТРАНАХ ЦЕНТРАЛЬНОЙ И ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ: НЕКОТОРЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ИТОГИ

Как известно, одной из закономерностей формирования открытой постсоциалистической экономики является внешнеторговая либерализация.¹ Она играет стратегически важную роль в переходный период, поскольку непосредственно связана с такими компонентами рыночной трансформации, как свободное ценообразование, демонополизация, конкуренция, создание благоприятного инвестиционного климата.

К содержанию процесса внешнеторговой либерализации, как показывает опыт реформ, относятся ликвидация государственной монополии внешней торговли; сближение структуры и уровней внутренних цен с мировыми; сокращение нетарифных ограничений во внешней торговле и ориентация на преимущественно экономические методы регулирования этой сферы; снижение таможенных пошлин; переход к конвертируемости национальных валют; поддержка экспорта и расширение рынков сбыта отечественной продукции.

Что же касается сроков, темпов, последовательности и степени внешнеторговой либерализации, то этот процесс находится под влиянием различных исторических, социально-экономических и политических факторов. Среди них — продолжительность социалистического строя в тех или иных странах и уровень обособленности национальной экономики от мирового хозяйства; наличие собственной государственности и ее институтов; исходный уровень, структура и размеры экономики; изменения в условиях торговли; темпы рыночной трансформации в сопредельных сферах экономики; инвестиционная и промышленная политика; политическая ситуация и др.

В рамках уже проанализированных в научной литературе основных социально-экономических моделей перехода к рыночной экономике можно говорить о реализации в регионе по меньшей мере двух основных типов внешнеторговой либерализации:

- ускоренной;
- осуществляемой осторожно и непоследовательно.

Анатолий Николаевич ВЕЛИГОРСКИЙ — канд. экон. наук, доцент, докторант кафедры мировой экономики СПбГУ. Окончил экономический факультет ЛГУ (в 1974 г.) и там же — аспирантуру (в 1977 г.). Сфера научных интересов — международные экономические отношения, проблемы формирования открытой постсоциалистической экономики. Автор более 30 научных работ.

Поскольку рассмотреть формирование новой внешнеторговой политики во всех странах региона в пределах одной статьи практически невозможно, предполагается проанализировать ее особенности на примере тех стран, где эти варианты политики проявились наиболее отчетливо.

Типичными представителями первой группы стран могут быть названы Венгрия, Эстония, Чехия, Словакия и Польша. Все эти страны быстро демонтировали монопольные каналы государственной внешней торговли и сократили еще в начале 1990-х годов до минимума меры административного контроля, квоты и лицензии. Положительное воздействие на торговлю также оказали отмена ограничений на валютном рынке и в сфере иностранного инвестирования. Поскольку первоначально обменный курс национальной валюты в большинстве стран был низким, импортные товары из-за своей дороговизны практически не конкурировали с товарами местного производства, что обеспечивало защиту национального товаропроизводителя. Либерализация внешней торговли проводилась в сочетании с радикальной либерализацией цен, что предотвратило на первом этапе спекулятивную перепродажу товаров в связи с различием внутренних и мировых цен.

Внешнеторговой либерализации в этой группе стран в значительной степени способствовали членство или активная подготовка к участию в ГАТТ/ВТО. Так, например, Венгрия в соответствии с взятыми обязательствами в рамках Уругвайского раунда помимо сокращения таможенных пошлин (в первой половине 1990-х годов средневзвешенный тариф уменьшился с 9,6 до 6,9%) существенно продвинулась в демонтаже остающихся нетарифных ограничений. Если в 1991 г. нетарифным регулированием было охвачено 10% импортируемой продукции, то уже в 1997 г. — только 5%.²

Еще более радикально осуществляла реформирование внешней торговли Эстония. В 1992 г. большинство квот и лицензий было заменено таможенными пошлинами, величина которых уже на начальном этапе перехода к рынку была значительно ниже, чем у других государств региона. Так, в 1993 г. средневзвешенная тарифная ставка составляла всего 1,4%, причем пошлины взимались с крайне ограниченного круга товаров, а в 1997 г. были вообще отменены. При этом Эстония была одной из немногих стран мира, которые применяли режим свободной торговли сельскохозяйственной продукцией.³ Он сохранялся до 2000 г., когда Эстонии, как и другим странам-кандидатам на вступление в ЕС, пришлось гармонизировать свою таможенную политику в соответствии с требованиями этого союза.

Важную роль в либерализации внешней торговли стран данной группы сыграли также региональные преференциальные соглашения, которые были заключены в 1991–1996 гг. Прежде всего это относится к соглашениям об ассоциации с ЕС, которые предусматривали постепенное создание зоны свободной торговли промышленными товарами, либерализацию инвестиционной политики и обмена услугами, а также сокращение барьеров в торговле сельскохозяйственной продукцией. В соответствии с этими документами государства-кандидаты получили право на тарифные преимущества при экспорте товаров в страны Евросоюза. В свою очередь к 1999 г. практически на все промышленные товары, импортируемые из ЕС, были отменены таможенные пошлины.

Следует заметить, что в проведении политики либерализации странами указанной группы имели место отдельные исключения, обусловленные появляющимися трудностями для некоторых национальных отраслей, а также возникшим уже на первом этапе реформирования в ряде стран отрицательным сальдо платежных балансов по текущим операциям. Это в свою очередь возрождало протекционистские тенденции и заставляло искать компромисс. Вместе с тем эти отступления носили преимущественно временный

характер. В целом они продолжали следовать курсом либерализации, компенсируя возрастающее давление импорта на национальных производителей их растущей конкурентоспособностью и усиливающейся экспортной ориентацией.

Поскольку расширение экспорта в начале переходного периода, прежде всего, было связано с традиционной продукцией средней сложности и соответственно невысокой конкурентоспособности, уже через несколько лет стала ощущаться необходимость повышения качества экспортного роста. Для обеспечения ускоренного развития экспорта технически сложных товаров в ряде стран региона были разработаны национальные программы стимулирования экспортной деятельности, которые предусматривали налоговые и таможенные преференции, кредитование экспорта, предоставление консультаций и информационное обеспечение, а также льготное страхование экспортных рисков.

В Польше, например, в 1993 г. была разработана государственная программа, которая предусматривала наряду с проведением политики валютного курса, стимулирующей экспорт, предоставление экспортерам налоговых и таможенных льгот (возврат уплаченных НДС и акцизов, а также таможенных пошлин на импортные материалы и комплектующие). Экспортерам было разрешено вычитать из налогооблагаемого дохода инвестиции (в размере до 50% дохода), если их экспорт составлял не менее 10 млн ЭКЮ в год приобретения капитальных активов или по стоимости превышал 20% от объема продаж. В стране был создан специализированный государственный экспортно-импортный банк для кредитования зарубежных покупателей польских машин и оборудования. Использовались гарантии по экспортным кредитам и субсидии. Последние применялись при производстве на экспорт сахара, крахмала и свинины и оценивались в 1998 г. в 13,9 млн долл.⁴

Прямые и косвенные формы субсидирования экспорта использовались и в других странах. В 1992 г. Правительство Чехословакии, например, аннулировало долг концерна «Шкода», значительная часть экспорта которого направлялась в восточноевропейские страны, госбанку в сумме 1,88 млрд крон и покрыло другие платежи общим объемом 1,4 млрд крон. В Венгрии предусматривалось выделить 1 млрд долл. на специальную программу субсидирования экспорта.⁵

Важную роль в экспортной политике сыграло активное привлечение прямых иностранных инвестиций в экспортно-ориентированные отрасли. С помощью иностранного капитала в регионе было организовано производство автомобилей, компьютеров и сложной бытовой техники. В Чехии, например, почти половина зарубежных инвестиций пришла на транспорт и телекоммуникации; одна пятая — на обрабатывающую промышленность (в основном производство транспортных средств и металлообработка). Сегодня фирмы с иностранным капиталом производят 65–70 % всего чешского промышленного экспорта. Аналогичная ситуация и в Венгрии, где иностранные компании, главным образом ТНК, обеспечивают более 70% экспорта страны.⁶ Благодаря прямым иностранным инвестициям в один из ведущих европейских центров экспорта автомобилей сегодня превращается Словакия. В 2006 г., когда заработают на полную мощность все сооружаемые предприятия («Фольксваген», «Пежо-Ситроен» и «Хюндай»), в стране с 5 млн населением будет выпускаться 850 000 автомобилей в год. При этом товарооборот только одного из этих предприятий — «Фольксваген–Словакия» — в 2003 г. был равен почти 5 млрд долл., а экспорт — 4,4 млрд, что составляло около 23% экспорта страны.⁷

К типичным представителям государств второго типа относятся Россия, Украина и Республика Молдова. Медленная институционализация рыночных отношений и неразвитость в качественном отношении рыночной инфраструктуры сдерживали адаптацию национальных предприятий к условиям международной конкуренции. Здесь широко

применялись различные экспортные ограничения (пошлины, лицензирование, квотирование, индикативные цены, согласование внешнеторговых контрактов, специальный режим экспорта). В частности, в России в 1992 г. лицензировалось и квотировалось 50 товарных групп, в Украине в 1993 г. — 41 группа. В Молдавии к началу 1993 г. лицензированию подлежали все виды экспорта, 155 наименований товаров попадали под экспортное квотирование, а экспорт зерна, кожи и энергоносителей был вообще запрещен. В январе 1992 г. Россия ввела экспортные пошлины на 75% экспорта, включая энергоносители, природные ресурсы и некоторые полуфабрикаты; и хотя в конце 1993 г. их товарный охват несколько сократился, однако сфера использования фактически увеличилась, так как они распространились на торговлю внутри СНГ (за исключением поставок по межправительственным соглашениям).⁸

Основной причиной этих ограничений было отставание реформы ценообразования и существенная разница между внутренними и мировыми ценами, которая в полной мере не преодолена в России и Украине и до настоящего времени. Рассматриваемый вариант экспортной политики был направлен на обеспечение косвенной защиты предприятий обрабатывающих отраслей и снижение для них адаптационных трудностей, посредством искусственного ограничения роста цен на энергоносители и сырье на внутренних рынках. Однако он тормозил повышение конкурентоспособности национального производства, а произвольная выдача экспортных и импортных лицензий создала огромные возможности для коррупции и извлечения нетрудовых доходов.

По мере углубления в странах указанной группы трансформационного кризиса производство стихийно становилось все более экспортно-ориентированным, поскольку из-за ограниченности внутреннего спроса продукция выталкивалась на внешние рынки. Этому также содействовал заниженный курс национальной валюты. Однако такая политика, учитывая невысокую зарплату и низкие цены на ресурсы, обусловила преимущественный вывоз товаров сырьевой группы или полуфабрикатов. В дальнейшем неблагоприятные изменения в экспортной структуре привели к осознанию необходимости увеличения в экспорте товаров с более высоким уровнем добавленной стоимости.

В России это подтолкнуло к ликвидации в 1995 г. экспортных квот, вывозных пошлин, а также большинства мер административного регулирования, включая так называемую категорию «специальных экспортеров», требования о регистрации «стратегически важных сырьевых материалов», требования о поставках на внутренний рынок в качестве условия получения разрешения на экспорт и т. п. В 1995 г. был обнародован указ Президента, направленный на внедрение мер поддержки экспортеров, включая создание современной системы экспортного кредитования и предоставления гарантий, а также страхования. Также была принята Федеральная программа развития экспорта до 2005 г., предусматривающая увеличение в нем доли наукоемкой продукции до 10–15%.⁹ Однако кризис 1998 г. и соответственно ограниченные бюджетные возможности не позволили ввести в полной мере механизмы поддержки экспортеров готовой продукции. После кризиса и смены руководства страны произошло усиление государственного контроля над экспортом.

В Украине либерализация экспорта начала осуществляться в 1995–1996 гг., когда стало ясно, что жесткое экспортное регулирование сдерживает антикризисный потенциал этой формы внешнеэкономической деятельности. Список лицензируемых и квотируемых экспортных товаров существенно сократился. Одновременно с этим была ликвидирована система государственных заказов, через которые осуществлялось активное вмешательство государства в экспортные операции. Впоследствии, правда, периодически предпринимались попытки использовать новые более завуалированные формы государ-

ственного экспортного регулирования (индикативные цены на некоторые виды экспортной продукции, режим регистрации экспортных контрактов, вывозные пошлины на экспорт ряда товаров и т. п.). Но в целом со второй половины 1990-х годов политика либерализации экспорта проводилась более последовательно, чем в России.

В сфере импорта рассматриваемые страны на первом этапе реформирования двигались в целом в том же направлении, что и страны первой группы. Формально импорт регулировался слабо, поскольку уровень импортных пошлин был низким. Это объяснялось необходимостью наполнения рынка продовольствием и потребительскими товарами и сдерживания на этой основе инфляционных процессов. Вместе с тем либеральный импортный режим в значительной степени нейтрализовался отсутствием свободного доступа импортёров к иностранной валюте. В этих странах использовались государственные закупки, а также различного рода льготы и схемы, приводившие к неравноправному положению субъектов внешнеэкономической деятельности при проведении импортных операций. Ситуация начала меняться в середине 1990-х годов, когда по мере насыщения потребительского рынка и усиления конкуренции со стороны иностранных товаров возникли проблемы со сбытом отечественной продукции. В это время под лозунгом защиты национального товаропроизводителя активизировались меры тарифного и нетарифного протекционизма. Они привели к росту ввозных пошлин и мер нетарифного регулирования на многие товары. Так, в России уже в середине 1995 г. простая средняя ставка импортной пошлины для государств с режимом наибольшего благоприятствования выросла до 12,1%, а взвешенная по структуре торговли — до 14% (в 1992 г. они составляли соответственно 5 и 4%). При этом максимальная ставка поднялась до 100%. Кроме того, начали применяться повышенные по сравнению с товарами национального производства ставки акцизного сбора на импорт алкоголя, табачных изделий и предметов роскоши.¹⁰

Новые шаги по направлению к протекционизму были сделаны в 1998 г. Был ужесточен порядок ввоза в страну крепких спиртных напитков, повышены пошлины на ввоз лекарств, аналоги которых производятся в России, и некоторые потребительские товары. Также были введены пошлины на белый сахар (20%) и сахар-сырец (74%). Активизировалось использование нетарифных инструментов, ряд решений был направлен на усиление таможенного контроля, а также специальных защитных мер. Однако, несмотря на указанные тенденции, реальная степень защищенности производителей от конкурирующего импорта остается невысокой. И это дает основание некоторым российским специалистам прогнозировать завершение либерализации внешнеэкономических связей России только в период 2016–2025 гг.¹¹

В Украине ввозные пошлины были введены только в 1993 г., их ставка была на уровне от 0 до 10%, а для стран с режимом наибольшего благоприятствования — от 2 до 5%. В результате слабой защиты внутреннего рынка в 1996 г. только 8% от реализуемых в торговле потребительских товаров было отечественной продукцией. Нарастание кризисных явлений в национальном производстве заставило правительство перейти к реализации протекционистской политики. В 1994–1995 гг. пошлины выросли до 40–100%, а максимальный их уровень — до 350%. В конце 1995 г. были введены НДС и акциз на импорт. Из средств нетарифного регулирования стали использоваться импортные лицензии. В 1997 г. был принят Закон «О государственном регулировании импорта сельскохозяйственной продукции», в соответствии с которым ужесточалось тарифное регулирование этой сферы (средние ставки пошлин — 30–50%), вводились сезонные пошлины на импорт и квотирование в размере до 10% от отечественного производства соответствующей продукции. В 1999 г. были приняты, правда с большим опозданием,

законы, регулирующие вопросы защиты национального рынка от субсидированного и демпингового импорта.

Однако и в Украине политика усиления протекционизма, направленная на поддержку отечественного производителя, оказалась в целом малоэффективной. Ужесточение тарифного протекционизма было в значительной степени нейтрализовано «тенизацией» импорта и массовым уклонением от уплаты таможенных пошлин. Кроме того, украинский протекционизм (равно как и российский) носит пассивный характер. Он нацелен не на создание условий для повышения конкурентоспособности национальных предприятий и стимулирование импорта инвестиционных товаров, а на ограждение от конкуренции извне.

Следует также иметь в виду, что во второй половине 1990-х годов активизировались переговоры стран этой группы о присоединении к ВТО. Поэтому они вынуждены были искать компромисс между своими протекционистскими побуждениями и стремлением интегрироваться в действующие международные системы регулирования торговли. Очевидно, что для стран, которые ставят во главу угла улучшение режима доступа на зарубежные рынки, вступление в систему ГАТТ/ВТО предопределяет на перспективу преобладание тенденции к ограничению уровней тарифной и нетарифной защиты. В этой связи характерны меры, предпринятые Молдовой при подготовке к вступлению в ВТО, включавшие, в частности, снижение таможенных пошлин и их полную отмену на ряд товаров, упразднение процедур лицензирования. В этом же направлении следует рассматривать общее сокращение ввозных пошлин при так называемой гармонизации импортного таможенного тарифа Россией в 2001 г.

Украина гармонизацию своей системы внешнеторгового регулирования начала еще в 1996 г. принятием Концепции трансформации таможенного тарифа Украины в соответствии с системой ГАТТ до 2005 г. В результате последних изменений, предпринятых на протяжении 2005 г., средневзвешенная ставка, например, по промышленным товарам снижается с 7,79 до 4,45%.¹²

Среди основных результатов внешнеторговой либерализации в ЦиВЕ следует, прежде всего, отметить высокие темпы роста экспорта и импорта. Несмотря на развал СЭВ и резкое сокращение торговли входящих в него стран с бывшим СССР, их общий оборот в торговле товарами нарастал и к 2004 г. достиг 780 млрд долл., в том числе экспорт — 401 млрд, а импорт — 379 млрд. При этом, если на протяжении 1990-х годов среднегодовые темпы прироста экспорта для стран ЦиВЕ, стран Балтии и СНГ составляли 7% (в том числе для стран ЦиВЕ — 8%), то в 2001–2003 гг. ежегодный прирост экспорта превысил соответственно 14 и 19%.¹³ Результатом указанной динамики, которая опережала среднемировые показатели на протяжении всего переходного периода, а в 2001–2003 гг. уступала только Китаю, было увеличение доли стран региона в мировом экспорте.

Конечно, данные по отдельным странам существенно отличаются. Наибольший рост экспорта в течение анализируемого периода наблюдался в Эстонии (в 13,2 раза за период с 1992 по 2004 г.). Средними по анализируемым странам были темпы роста в Чехии, Польше, Венгрии (увеличение в среднем более чем в 5 раз), а также в России, Украине и Словакии (увеличение в среднем более чем в 4 раза). Низкие и неустойчивые темпы роста были характерны для экспорта Молдовы (в 2,1 раза). При этом Польша, Чехия и Венгрия по объему экспорта вышли на заметное место в европейской торговле. Их экспорт лишь в 2–3 раза меньше российского, в котором основную долю занимают растущие в цене природные ресурсы, — а ими названные страны не располагают.

Импорт в регионе также продемонстрировал значительный рост. В наибольшей степени за 1992–2004 гг. он увеличился в Эстонии (в 21,3 раза). Импорт в Венгрии и Чехии за указанный период вырос более чем в 5 раз, в Польше, Словакии и Украине — более чем в 4 раза.

Как известно, внешнеторговый оборот страны складывается под воздействием множества не только внутренних, но и внешних факторов. Поэтому утверждать, что есть наличие тесной корреляции динамики внешней торговли и рассмотренных ранее моделей торговой либерализации, вряд ли возможно. Вместе с тем статистические данные свидетельствуют о более высоких и, главное, более устойчивых темпах роста экспорта и импорта у стран, которые придерживались стратегии быстрой и последовательной либерализации.

Серьезной проблемой, которая затронула практически все государства как с первым, так и со вторым типом внешнеторговой политики, было нарастание отрицательного сальдо торгового и платежного (по текущим операциям) балансов. За исследуемый период самый большой дефицит торгового баланса (18,8 млрд долл. в 1998 г.) имела Польша, далее Чехия (5,7 млрд в 1996 г.) и Венгрия (около 5 млрд в 2003 г.). Наиболее значительное отрицательное сальдо платежного баланса по текущим операциям наблюдалось у Польши (12,5 млрд в 1999 г.). Единственной страной, которой удалось избежать дефицита торгового баланса благодаря растущему спросу на сырье и энергетические ресурсы, была Россия.

Отрицательное сальдо торгового и платежного балансов было обусловлено либерализацией импорта потребительских товаров, ухудшением условий торговли из-за роста цен на энергоносители, растущим импортом инвестиционных товаров (особенно во второй половине 1990-х годов), слабым прогрессом в формировании конкурентного и диверсифицированного экспортного сектора (особенно у государств со вторым типом внешнеторговой политики), а также бюджетным дефицитом в ряде стран. Корректировка внешнеэкономической политики позволила несколько сократить дефицит, но в большинстве случаев он остается достаточно значительным.

Существенным результатом либерализации являются также заметные географические сдвиги во внешнеторговых потоках региона. В 1990-е годы страны ЦиВЕ кардинально переориентировали свои внешнеэкономические связи на Запад. Так, если в 1980 г. на бывший Советский Союз приходилось 27,1% экспорта стран ЦиВЕ и 26,8% их импорта, то в 2003 г. на страны СНГ — 4,4 и 9,7% соответственно. За эти же годы доля развитых стран возросла в экспорте стран ЦиВЕ с 35,7 до 72,8%, а в импорте — с 38,7 до 64,4%. Что же касается торговли внутри региона, то здесь после резкого сокращения товарооборота в начале 1990-х годов затем наблюдалось его постепенное увеличение, и сегодня доля взаимной торговли стран ЦиВЕ в экспорте превышает 17%, а в импорте составляет 13,1%.¹⁴

Переориентация географических направлений экспорта и импорта восточноевропейских государств была вполне закономерной. С одной стороны, страны, стремящиеся решить проблему экономической отсталости, всегда стараются расширить свою торговлю с более развитыми партнерами, которые рассматриваются как поставщики новых технологий и свободно конвертируемой валюты. С другой стороны, рынки развитых стран, предъявляя более высокие требования, способствовали вымыванию из оборота неконкурентоспособной продукции. Кроме того, существовавшие в условиях социализма товаропотоки далеко не всегда обеспечивали эффективное распределение ресурсов и готовой продукции. Следовательно, либерализация торговли помогла отказаться от неэффективных внешнеторговых отношений, необходимость которых часто диктовалась политическими соображениями, а не сравнительными преимуществами стран.

Безусловно, наиболее примечательным результатом либерализации были сдвиги в товарной структуре внешней торговли стран ЦиВЕ. Изменения здесь существенно различаются в зависимости от избранной модели внешнеторговой политики. У стран, которые придерживались стратегии быстрой и последовательной либерализации, отчетливо просматриваются два этапа структурной трансформации.

Первый этап связан с преимущественным осуществлением реализации на внешнем рынке товаров, которые вырабатывались на основе унаследованных от предыдущего строя сравнительных преимуществ. Невысокая конкурентоспособность была при этом главной причиной сокращения доли промышленных товаров, особенно высокотехнологичных, в экспорте этих стран. В импорте увеличивался удельный вес потребительских товаров, что объясняется стремлением насытить ими внутренний рынок.

Второй этап начинается после того как из-за структурных изменений и модернизации производства страна приобретает новые сравнительные преимущества и происходит нарастание экспорта более технологичных изделий. В импорте сокращается доля продукции сельского хозяйства и, вследствие ресурсосбережения, продукции добывающих отраслей. Импорт же инвестиционных товаров начинает увеличиваться быстрее по сравнению с общими объемами импорта. Результатом прохождения этого этапа является существенное улучшение позиций страны в системе международного разделения труда.

Сегодня особенности второго этапа структурной трансформации внешней торговли все более отчетливо проявляются у наиболее успешных стран региона. Например, в экспорте Венгрии удельный вес машин и оборудования увеличился с 26% в 1990 г. до 60,8% в 2003 г. (при этом в денежном измерении экспорт машиностроительной продукции увеличился в 10 раз), автомобилей и запасных частей (соответственно с 6 до 16,7%), а в денежном выражении в 12 раз), офисного и телекоммуникационного оборудования (с 5 до 25,1%), в стоимостном выражении увеличение произошло почти в 22 раза). При этом продукция обрабатывающей промышленности в 2003 г. в структуре экспорта Венгрии составляла 86,8% по сравнению с 63% в 1990 г. Одновременно произошло снижение доли продукции сельского хозяйства (почти в 5 раз за указанный выше период), продукции добывающей промышленности (в 2,6 раза), металлургии (более чем в 4 раза), легкой и пищевой промышленности.

В импорте страны наиболее существенно возросла доля электроники (с 6,8% в 1990 г. до 18% в 2003 г.) и машиностроительной продукции (с 35 до 51,2%). Одновременно произошло сокращение удельного веса продукции топливной и добывающей отраслей (с 15,5 до 7,7%), а также сельского хозяйства (с 11,7 до 4,6%).¹⁵

Что же касается стран со вторым типом внешнеторговой политики, то они продолжают находиться на первом этапе структурной трансформации внешней торговли и все еще вынуждены полагаться на унаследованную от социализма систему сравнительных преимуществ. В их экспорте традиционно преобладают сырьевые и энергетические продукты, полуфабрикаты и товары с относительно невысокой степенью обработки. И хотя у Украины доля продукции машиностроения в экспорте выше, чем у РФ, эта продукция потребляется в основном в странах СНГ (прежде всего в России), а на рынках развитых стран является большей частью неконкурентоспособной. В импорте этих государств продолжают занимать высокий удельный вес продукция потребительского назначения и энергоносители, а доля инвестиционных товаров сравнительно ниже, чем у стран первой группы. В Украине и особенно в России в основном под влиянием глобальной конкуренции в экспорте растет доля топливно-сырьевых отраслей, что свидетельствует об определенной деградации структуры экономики в целом и объективно требует ответных действий со стороны государства.

¹ См. об этом: *Микалопулос К., Тарр Д.Г.* Торговая деятельность и политика в новых независимых государствах. Всемирный банк. Вашингтон, 1996; *Kolodko G.* Globalization and Catching-up in Transition Economies. Suffolk, UK, 2001; *Ослунд А.* Строительство капитализма. Рыночная трансформация стран бывшего советского блока. М., 2003. — Следует заметить, что соотношение либерализма и протекционизма в экономической политике, в том числе и внешнеторговой, является дискуссионным на протяжении практически всей истории политической экономики. Активизация обсуждения данного вопроса наблюдалась в последнее время в российской экономической науке в связи с разработкой стратегии экономического развития РФ. Свою позицию по этой проблеме высказывали на страницах «Российского экономического журнала», «Вопросов экономики», «МЭиМО», «Внешнеэкономического бюллетеня» такие известные специалисты, как С. Глазьев, Е. Ясин, А. Барковский, А. Эльянова и целый ряд других ученых. В этих публикациях некоторые ученые подчеркнули негативное отношение к либерализации национального внешнеторгового режима. Вместе с тем трудно представить эффективно функционирующую рыночную экономику без либерализации, в том числе внешнеторговых связей. По мнению автора, причина многих отрицательных тенденций не в либерализации как таковой, а в отсутствии достаточно продуманной тактики и последовательной стратегии повышения открытости. Об этом, в частности, свидетельствуют результаты трансформации внешнеторговой политики наиболее успешных стран региона, о которых пойдет речь в предлагаемой статье.

² OECD. Trade Policy and Transition Process. Paris, 1996. P. 33; WTO. Trade Policy Reviews: Hungary. 1998 (www.wto.org/WTO_Trade_Policy_Reviews_Countries/Hu/tp77_e.htm).

³ *Feldmann M.* Understanding the Baltic and Estonian Puzzles: the political economy of rapid external liberalization in Estonia and Latvia. Bank of Finland. Institute for Economies in Transition. BOFIT Online. N 11. 2000. P. 12.

⁴ OECD. Taxation and Foreign Direct Investment: The Experience of the Economies in Transition. Paris, 1995. P. 131–133; A Tax Guide to Europe. Arthur Andersen. SC, 1994. P. 152; WTO. Trade Policy Reviews: Poland, 2000 (www.wto.org).

⁵ См.: Business Central Europe. 1994. N 7. P. 33; *Нестеренко А.* Современные проблемы рыночной трансформации в Восточной Европе // Вопросы экономики. 1995. № 8. С. 148.

⁶ См.: Major Investors in the Czech Republic (www.czechinvest.org/ci/ci); The Hungarian Investment and Trade Development Agency (www.itdh.hu).

⁷ World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. New York; Geneva: UNCTAD, 2004. P. 70–71.

⁸ См.: Внешняя торговля в новых независимых государствах // Исследования экономических систем на стадии трансформации № 13 / Под ред. К. Микалопулоса, Д. Тарра. Вашингтон, 1995. С. 168; *Микалопулос К., Тарр Д.Г.* Торговая деятельность и политика в новых независимых государствах. Всемирный банк. Вашингтон, 1996. С. 8–9; Обзор экономического положения Европы в 1994–1995 гг. Секретариат ЕЭК. Нью-Йорк; Женева: ООН, 1995. С. 288; OECD. Trade Policy and Transition Process. Paris, 1996. P. 47.

⁹ *Кивикари У.* Либерализация внешней торговли в процессе экономической трансформации в России // Вопросы экономики. 1997. № 8. С. 61; Обзор экономического положения Европы в 1994–1995 гг. С. 204.

¹⁰ См.: OECD. Trade Policy and Transition Process. Paris, 1996. P. 45; A Tax Guide to Europe. Arthur Andersen. SC, 1994. P. 171.

¹¹ См.: *Маевский В.И.* Версия макроэкономической стратегии развития России // Экономическая наука современной России. 2004. № 1. С. 11–13; Стратегия внешнеэкономических связей России в условиях глобализации (сценарий до 2025 года). Центр внешнеэкономических исследований ИМЭПИ РАН. М., 2004. С. 18.

¹² Вступ до СОТ. Аналітичні матеріали (www.me.gov.ua).

¹³ WTO. International Trade Statistics. 2002. P. 24; WTO. International Trade Statistics. 2004. P. 18.

¹⁴ Economic Survey of Europe. 2005. N 1. New York; Geneva: United Nations, 2005. P. 140.

¹⁵ Расчеты автора на основе данных ВТО (См.: WTO. Merchandise trade by commodity (<http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBStatprogramSeries.aspx>)).

Статья поступила в редакцию 15 февраля 2006 г.