



**ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА  
ГОСУДАРСТВ СНГ:  
СОВРЕМЕННАЯ  
МЕТОДОЛОГИЯ ОБЗОРА И  
ТРАНСПАРЕНТНОСТИ  
ЭКОНОМИЧЕСКИХ  
ПОКАЗАТЕЛЕЙ**

# План лекции (вопросы на зачете)

1. Понятие торговой политики.
2. Динамика доли СНГ в мировом товарном экспорте и импорте.
3. Структура экспорта стран СНГ.
4. Проблемы, связанные с современным положением государств – участников СНГ в мировой экономике.
5. Возможные меры по укреплению позиций государств – участников СНГ в мировой экономике.

Одним из важнейших показателей глобализации является международная торговля. Степень вовлеченности стран в международный товарообмен можно рассматривать как показатель степени интегрированности в глобальную экономическую систему.

Судя по динамике доли СНГ в мировом товарном экспорте и импорте, интенсивность внешнеэкономических связей Содружества растет.

Так, в 1993 году доля СНГ в мировом товарном экспорте составляла 1,5 %[\[1\]](#), а к 2012 году она выросла до 4,4 % (табл. 2). Доля СНГ в мировом импорте в 1993 году составляла 1,2 %<sup>1</sup>, а в 2012 году – 3,1 % (табл. 3).

Общий объем экспорта товаров государств – участников СНГ в 2012 году составил более 800 млрд долларов США, а импорта – около 570 млрд долларов США.

Рост доли в мировой торговле в рассматриваемый период характерен и для стран БРИКС в целом. Удельный вес ЕС, США и Японии, напротив, снижался.

Общий объем экспорта товаров государств – участников СНГ в 2012 году составил более 800 млрд долларов США, а импорта – около 570 млрд долларов США.

Рост доли в мировой торговле в рассматриваемый период характерен и для стран БРИКС в целом. Удельный вес ЕС, США и Японии, напротив, снижался.

# Таблица 2 Доли государств в мировом экспорте товаров\* (% к общему итогу) \* Расчет на базе данных ВТО.

Государства	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
США	10,7	9,6	8,8	8,6	8,5	8,2	8	8,4	8,4	8,1	8,4
Бразилия	0,9	1	1	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,3
Турция	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,8
ЕС	40,6	41,5	40,8	38,8	37,9	38,2	36,7	36,6	33,8	33,2	31,5
СНГ	2,4	2,6	2,9	3,3	3,6	3,7	4,3	3,6	3,9	4,3	4,4
Азербайджан	0,03	0,03	0,04	0,07	0,11	0,15	0,19	0,17	0,17	0,19	0,18
Армения	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Беларусь	0,12	0,13	0,15	0,15	0,16	0,17	0,20	0,17	0,17	0,23	0,25
Казахстан	0,15	0,17	0,22	0,27	0,32	0,34	0,44	0,34	0,39	0,48	0,50
Кыргызстан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Молдова	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Россия	1,65	1,79	1,99	2,32	2,50	2,53	2,92	2,42	2,62	2,85	2,88
Таджикистан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
Туркменистан	0,04	0,05	0,04	0,05	0,06	0,06	0,07	0,04	0,04	0,07	0,09
Узбекистан	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05	0,06	0,06	0,09	0,08	0,07	0,06
Украина	0,28	0,30	0,35	0,33	0,32	0,35	0,41	0,32	0,34	0,37	0,37
Китай	5	5,8	6,4	7,3	8	8,7	8,9	9,6	10,3	10,4	11,1
Индия	0,8	0,8	0,8	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,5	1,7	1,6
Япония	6,4	6,2	6,1	5,7	5,3	5,1	4,8	4,6	5	4,5	4,3

# Таблица 3 Доли государств в мировом импорте товаров\* (% к общему итогу) \*Расчет на базе данных ВТО.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

Особенно показательна динамика стоимостных объемов экспорта с 2003 по 2012 год, когда мировой экспорт вырос почти в 3 раза, экспорт США и ЕС – чуть более чем в 2 раза, Японии – почти в 2 раза, Бразилии и Турции – в 4 раза, СНГ – более чем в 5 раз, Индии – почти в 6 раз, Китая – более чем в 6 раз (табл. 4). Темпы роста объемов экспорта СНГ говорят о стремительном вовлечении Содружества в международное разделение труда. Наиболее заметные показатели роста экспорта с 2002 года по 2012 год у Азербайджана, Казахстана, Беларуси, Туркменистана, России, Узбекистана.

Государства	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год	год
США	17,8	16,6	15,9	15,9	15,4	14,1	13,1	12,6	12,7	12,2	12,6
Бразилия	0,7	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	1,1	1	1,2	1,3	1,3
Турция	0,8	0,9	1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,2	1,3	1,3
ЕС	39,6	40,8	40,3	38,9	38,9	39,3	38,2	37,4	34,8	34,1	31,9
СНГ	1,5	1,7	1,8	2	2,2	2,6	3	2,6	2,7	2,9	3,1
Азербайджан	0,02	0,03	0,04	0,04	0,04	0,04	0,05	0,05	0,04	0,05	0,06
Армения	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,02	0,02	0,02
Беларусь	0,13	0,15	0,17	0,15	0,18	0,20	0,24	0,22	0,23	0,25	0,25
Казахстан	0,10	0,11	0,13	0,16	0,19	0,23	0,23	0,22	0,20	0,20	0,24
Кыргызстан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03
Молдова	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03
Россия	0,90	0,97	1,02	1,15	1,32	1,56	1,76	1,50	1,60	1,75	1,80
Таджикистан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Туркменистан	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02	0,03	0,03	0,05	0,04	0,04	0,05
Узбекистан	0,04	0,03	0,04	0,03	0,04	0,04	0,06	0,07	0,06	0,06	0,06
Украина	0,25	0,29	0,30	0,33	0,36	0,42	0,52	0,36	0,39	0,45	0,46
Китай	4,4	5,2	5,9	6,1	6,4	6,7	6,8	7,9	9	9,4	9,8
Индия	0,8	0,9	1	1,3	1,4	1,6	1,9	2	2,3	2,5	2,6
Япония	5	4,9	4,7	4,7	4,6	4,3	4,6	4,3	4,5	4,6	4,8



# Таблица 4 Динамика экспорта товаров\*

## (% к предыдущему году)\* Расчет на базе данных ВТО

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

Необходимо отметить определенную корреляцию роста ВВП СНГ и стоимостных объемов экспорта государств – участников СНГ с ростом цен на энергоносители и другие виды сырьевых ресурсов, наблюдавшимся с начала 2000-х годов.

В последние годы динамично рос и экспорт услуг государств – участников СНГ. В 2010 году прирост составлял 13 %, в 2011 – 19 %.

В 2012 году темп несколько снизился, но по-прежнему был довольно заметным – 10 %<sup>[2]</sup>.

Доля СНГ в мировом экспорте услуг составила в 2012 году 2,4 %, увеличившись с 1,5 % в 2002 году.

Государства	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2012 год к 2002 году
Мир	116,8	121,5	113,9	115,4	115,6	115,2	77,7	121,7	119,9	100,4	283,3
США	104,6	112,4	110,6	113,9	111,9	112,1	82	121,1	115,8	104,4	223
Бразилия	121,1	132,1	122,6	116,3	116,6	123,2	77,3	132	126,8	94,7	401,4
Турция	131	133,7	116,3	116,4	125,4	123,1	77,4	111,5	118,5	113	422,8
ЕС	119,4	119,5	108,2	112,8	116,5	110,9	77,5	112,4	117,6	95,5	220
СНГ	127	136,4	129,5	125,4	120,8	135	64,1	130,9	133,9	102	525,6
Азербайджан	119,6	139,5	211,6	170,1	163,4	143,8	69,0	125,5	130,3	94,6	1505,7
Армения	135,7	105,4	134,7	101,2	117,0	91,7	67,2	146,6	128,2	107,0	282,7
Беларусь	133,2	140,3	133,7	108,2	131,6	121,4	75,8	147,9	130,5	108,6	687,1
Казахстан	133,7	155,4	138,6	137,3	124,8	149,0	60,7	138,8	146,1	105,3	954,3
Кыргызстан	119,8	123,6	93,5	132,6	148,3	140,5	90,2	105,2	112,1	96,0	390,1
Молдова	122,7	124,7	110,7	96,4	127,6	118,6	80,6	120,1	143,8	97,5	335,7
Россия	126,7	134,8	133,1	124,5	116,8	133,1	64,3	132,1	130,3	101,4	493,2
Таджикистан	108,0	114,8	99,4	153,9	104,9	96,0	71,7	118,3	105,1	108,1	184,0
Туркменистан	127,4	106,6	127,8	144,7	124,8	133,7	41,9	130,0	200,0	126,9	578,9
Узбекистан	126,9	134,2	111,0	118,3	142,9	128,3	104,2	108,9	113,3	81,8	431,2
Украина	128,5	141,6	104,8	112,1	128,5	135,8	59,4	129,4	133,0	100,1	381,6
Китай	134,6	135,4	128,4	127,2	126	117,2	84	131,3	120,3	107,9	629,2
Индия	119,7	130	130	122,3	123,3	129,7	84,6	137,3	133,8	97,1	597,3
Япония	113,2	119,9	105,2	108,7	110,5	109,4	74,3	132,6	106,9	97	191,6

В региональной структуре торговли услугами наблюдается та же картина, что и в торговле товарами – рост доли стран БРИКС и снижения доли развитых стран (табл. 5 и 6).

## Таблица 5 Доли государств в мировом экспорте услуг\* (% к общему итогу) \*Расчет на базе данных ВТО.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

Государства	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год.	2010 год	2011 год	2012 год
США	17,6	15,6	14,8	14,5	14,3	13,9	13,6	14,2	14,1	13,8	14,3
Бразилия	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9
Турция	0,9	1	1	1,1	0,9	0,8	0,9	1	0,9	0,9	1
ЕС	45,5	47,8	47,7	47	46,8	47,1	46,3	46,4	43,9	44	42,1
СНГ	1,5	1,5	1,6	1,6	1,8	2	2,2	2,1	2,1	2,3	2,4
Азербайджан	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,04	0,05	0,05	0,06	0,10
Армения	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Беларусь	0,08	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,11	0,10	0,12	0,12	0,14
Казахстан	0,09	0,08	0,08	0,08	0,09	0,10	0,10	0,11	0,10	0,10	0,11
Кыргызстан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03
Молдова	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Россия	0,84	0,87	0,91	0,98	1,09	1,14	1,31	1,21	1,17	1,28	1,34
Таджикистан	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02
Узбекистан	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,05
Украина	0,29	0,27	0,33	0,35	0,38	0,40	0,45	0,37	0,42	0,43	0,43
Китай	2,5	2,5	2,9	2,9	3,2	3,6	3,8	3,7	4,2	4,1	4,4
Индия	1,2	1,3	1,7	2,1	2,4	2,5	2,8	2,6	3,2	3,2	3,2
Япония	4,1	4,1	4,2	4,3	4,1	3,7	3,8	3,6	3,6	3,3	3,3

# Таблица 6

## Доли государств в мировом импорте услуг\* (% к общему итогу) \* Расчет на базе данных ВТО.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statistics\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

Государства	2002 год	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
США	13,4	12,3	11,9	11,5	11,6	10,7	10,3	10,6	10,2	9,8	9,9
Бразилия	0,9	0,8	0,8	0,9	1	1,1	1,2	1,3	1,7	1,8	1,9
Турция	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
ЕС	44,1	46,4	45,8	45	44,2	44,4	43,6	43,6	40,6	39,9	37,8
СНГ	2,2	2,2	2,4	2,5	2,6	2,9	3,2	2,8	3,0	3,2	3,7
Азербайджан	0,08	0,11	0,13	0,11	0,10	0,10	0,11	0,10	0,10	0,14	0,17
Армения	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Беларусь	0,05	0,05	0,04	0,04	0,06	0,06	0,07	0,06	0,08	0,08	0,09
Казахстан	0,22	0,21	0,24	0,31	0,32	0,36	0,30	0,30	0,31	0,27	0,30
Кыргызстан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04
Молдова	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02
Россия	1,46	1,48	1,50	1,59	1,64	1,79	2,03	1,82	1,97	2,16	2,51
Таджикистан	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02
Узбекистан	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02
Украина	0,20	0,22	0,29	0,29	0,32	0,35	0,43	0,34	0,34	0,31	0,33
Китай	3,0	3,1	3,4	3,5	3,8	4,1	4,3	4,8	5,3	5,9	6,7
Индия	1,3	1,4	1,6	2,0	2,2	2,2	2,4	2,4	3,2	3,1	3,1
Япония	6,7	6	6,1	5,6	5	4,7	4,6	4,5	4,3	4,1	4,2

Вместе с тем доля услуг в общем объеме внешней торговли и доля экспорта услуг в общем экспорте СНГ пока сравнительно невелики (табл. 7 и 8).

## Таблица 7 Доля услуг в общем объеме внешней торговли\* (% к общему итогу) \* Расчет на базе данных ВТО.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

<b>Государства</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>
<b>США</b>	<b>21</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>20</b>	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>24</b>	<b>22</b>	<b>21</b>	<b>21</b>
<b>Бразилия</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>19</b>	<b>18</b>	<b>20</b>
<b>Турция</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>14</b>
<b>ЕС</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
<b>СНГ</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>14</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>14</b>	<b>16</b>
<b>Китай</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>11</b>
<b>Индия</b>	<b>27</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>25</b>	<b>25</b>
<b>Япония</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>18</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>16</b>

**Таблица 8 Доля экспорта услуг в общем объеме экспорта\***  
 (% к общему итогу) \* Расчет на базе данных ВТО.

[http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

<b>Государства</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>	<b>год</b>
<b>США</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>32</b>	<b>30</b>	<b>28</b>	<b>29</b>
<b>Бразилия</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>15</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>14</b>
<b>Турция</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>23</b>	<b>21</b>	<b>21</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>22</b>	<b>22</b>
<b>ЕС</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>24</b>
<b>СНГ</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
<b>Китай</b>	<b>11</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>9</b>
<b>Индия</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>33</b>	<b>34</b>	<b>36</b>	<b>37</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>31</b>	<b>32</b>
<b>Япония</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>

Еще одной важной характеристикой вовлеченности страны в мировую экономику являются ее экспортная и импортная квоты, т.е. отношение объемов импорта и экспорта к ВВП (табл. 9). Экспортная квота отражает способность экономики производить конкурентоспособные товары которые можно поставлять за рубеж, и одновременно показывает степень зависимости от мировых рынков. Импортная квота характеризует, в частности, значимость импорта для национального хозяйства (см. табл. 9).

## Таблица 9 Отношение объемов внешней торговли к ВВП

(в %) \* По данным Статкомитета СНГ.

\*\* По данным ЕЦБ. <http://www.ecb.europa.eu/mopo/eaec/html/index.en.html>

и расчет по данным ЕЦБ [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-30-12-861/EN/KS-30-12-861-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-30-12-861/EN/KS-30-12-861-EN.PDF).

Государства – участники СНГ	2011 г.		2012 г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
Азербайджан*	56,4	24,1	53,7	25,6
Армения*	23,8	47,4	25,1	49,3
Беларусь*	81,8	82,2	81,6	77,1
Казахстан*	48,9	27,5	47,7	29,6
Кыргызстан*	54,5	81,6	49,5	99,7
Молдова*	45	85,8	43,8	84,4
Россия*	30,4	21,8	29,4	22,1
Таджикистан*	17,7	74,1	...	...
Украина*	54,4	60,6	50,9	59,3
СНГ*	35,4	27	34,4	27,2
ЕС (зона евро)**	24,6	19,4	26,8	24,9
США**	14	16,1	13,6	16,9
Япония**	15,9	13,4	15,4	17,2

Как видно из табл. 9, внешняя торговля играет весьма заметную роль в экономике всех государств – участников СНГ. При этом показатели отношения объемов экспорта и импорта к ВВП значительно варьируются: по экспорту – от 18 % у Таджикистана до 82 % у Беларуси, по импорту – от 22 % у России до 85 % у Молдовы.

Сопоставление этих данных с показателями развитых стран мира говорит не о меньшей вовлеченности последних в глобальную экономическую систему, а, в частности, о том, что внутренний рынок имеет более существенный вес в их экономике.



Торговые потоки в большинстве государств – участников СНГ (кроме Беларуси, Кыргызстана, Таджикистана) преимущественно ориентированы на рынки вне Содружества (табл. 10). Промежуточное положение в этом контексте занимают Узбекистан и Украина.

## Таблица 10 **Удельный вес взаимной торговли в общем объеме внешней торговли государств – участников СНГ\*** (% к общему итогу)

\* По данным Статкомитета СНГ.

<b>Государства – участники СНГ</b>	<b>2008 год</b>	<b>2009 год</b>	<b>2010 год</b>	<b>2011 год</b>	<b>2012 год</b>
<b>Азербайджан</b>	<b>7</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>11</b>
<b>Армения</b>	<b>30</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>30</b>
<b>Беларусь</b>	<b>56</b>	<b>55</b>	<b>57</b>	<b>56</b>	<b>58</b>
<b>Казахстан</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>25</b>
<b>Кыргызстан</b>	<b>54</b>	<b>52</b>	<b>50</b>	<b>49</b>	<b>54</b>
<b>Молдова</b>	<b>36</b>	<b>36</b>	<b>35</b>	<b>36</b>	<b>35</b>
<b>Россия</b>	<b>14</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>15</b>	<b>14</b>
<b>Таджикистан</b>	<b>44</b>	<b>47</b>	<b>45</b>	<b>45</b>	<b>45</b>
<b>Украина</b>	<b>38</b>	<b>39</b>	<b>41</b>	<b>42</b>	<b>39</b>

Около половины экспорта СНГ продукции государства – участники экспортируют в ЕС, примерно 19 % – в другие государства – участники СНГ, и около 10 % – в азиатские государства. Кардинальных изменений в географической структуре торговли СНГ в последние годы не происходило (табл. 13).

**Таблица 13 Географическая структура экспорта СНГ\***  
 (% от общего объема экспорта) \* По данным Статкомитета СНГ.

<b>Государства</b>	<b>2009 год</b>	<b>2010 год</b>	<b>2011 год</b>	<b>2012 год</b>
<b>СНГ</b>	<b>18,6</b>	<b>18,7</b>	<b>19,2</b>	<b>18,8</b>
<b>ЕС</b>	<b>49</b>	<b>48,9</b>	<b>48,2</b>	<b>50,9</b>
<b>Китай</b>	<b>5,8</b>	<b>5,9</b>	<b>7,3</b>	<b>6,7</b>
<b>США</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2,8</b>	<b>2</b>
<b>Япония</b>	<b>1,8</b>	<b>2,4</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>
<b>Другие государства</b>	<b>22</b>	<b>21,3</b>	<b>20,4</b>	<b>19,5</b>

Несколько иначе выглядит структура импорта СНГ. Доля взаимной торговли здесь выше, а доля ЕС ниже, чем в экспорте (табл. 14).

Таблица 14 Географическая структура импорта государств – участников СНГ\* (% от общего объема импорта) \* По данным Статкомитета СНГ.

Государства	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
<b>СНГ</b>	<b>27,4</b>	<b>27</b>	<b>27,8</b>	<b>26,7</b>
<b>ЕС</b>	<b>38</b>	<b>35,8</b>	<b>35,5</b>	<b>35,6</b>
<b>Китай</b>	<b>11,1</b>	<b>13,7</b>	<b>12,9</b>	<b>12,5</b>
<b>США</b>	<b>4,5</b>	<b>4,1</b>	<b>4,1</b>	<b>3,7</b>
<b>Япония</b>	<b>3,1</b>	<b>3,2</b>	<b>3,5</b>	<b>3,3</b>
<b>Другие государства</b>	<b>15,9</b>	<b>16,2</b>	<b>16,2</b>	<b>18,2</b>

В экспорте СНГ в страны дальнего зарубежья доминируют поставки сырьевых товаров (рис. 1).

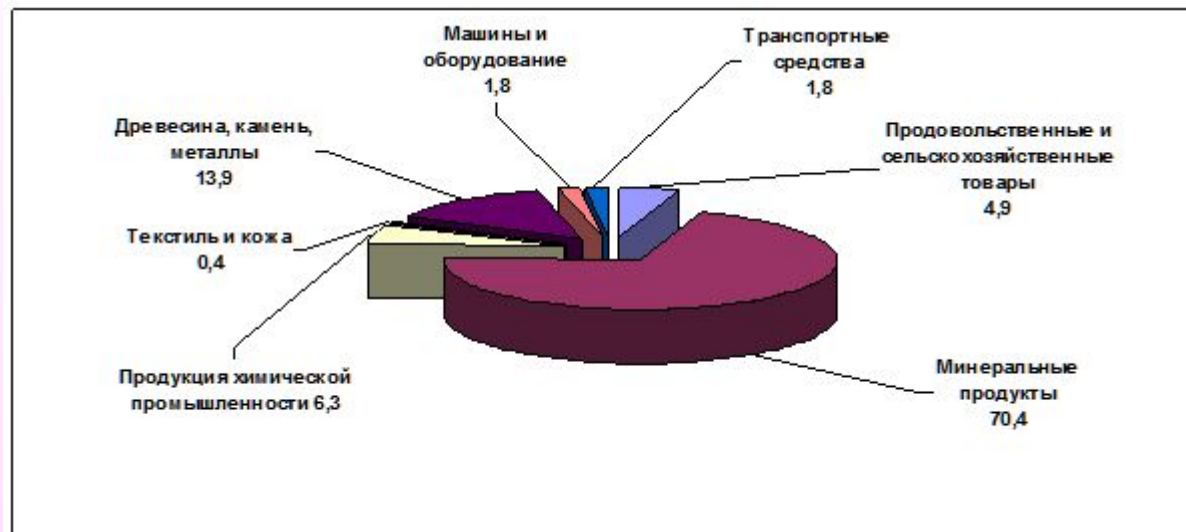


Рис. 1. Товарная структура экспорта государств – участников СНГ в страны дальнего зарубежья в 2012 году (% к общему объему)

- (на основе данных Статкомитета СНГ)

Товарная структура поставок в страны дальнего зарубежья различна для разных государств – участников СНГ (табл. 15), но незначительные показатели доли товаров с высокой добавленной стоимостью характерны практически для всех государств.

Таблица 15

**Товарная структура экспорта стран Содружества в страны дальнего зарубежья в 2012 году\***

(% от общего объема)

\* По данным Статкомитета СНГ.

Государства	Сельскохозяйственные продукты	Минеральные продукты	Химические продукты	Текстиль и кожа	Древесина, камень, металлы и изделия из них	Машины и оборудование	Транспортные средства
Азербайджан	2,1	95,7	0,6	0,1	1,2	0,1	0,2
Армения	7,2	36,9	1,8	2,1	47,2	4,3	0,3
Беларусь	2,6	51,6	32,2	1,8	6,5	1,6	2,4
Казахстан	1,9	82,1	3,5	0,1	11,8	0,2	0,4
Кыргызстан	8,1	11,0	0,8	2,2	72,9	2,5	2,4
Молдова	38,3	1,7	1,9	25,5	6,7	18,1	1,8
Россия	2,8	74,0	5,6	0,1	13,2	1,6	2,0
Таджикистан	2,1	73,8	5,8	0,1	13,8	1,5	2,1
Узбекистан	...	...	...	...	...	...	...
Туркменистан	...	...	...	...	...	...	...
Украина	32,9	13,4	8,0	1,9	33,1	6,4	3,0

Товарная структура взаимной торговли государств – участников СНГ носит более прогрессивный характер (рис. 3 и табл. 16). Доля поставок машин, оборудования и транспортных средств составляет около 20 % против 4 % в торговле со странами дальнего зарубежья.



**Рис. 3. Товарная структура экспорта государств – участников СНГ в государства Содружества в 2012 году (% к общему объему)**

Таблица 16

**Основные товары экспорта взаимной торговли государств – участников СНГ\* (% к итогу) \* По данным Статкомитета СНГ.**

<b>Товары</b>	<b>2005 год</b>	<b>2009 год</b>	<b>2010 год</b>	<b>2011 год</b>	<b>2012 год</b>
<b>Продовольственные товары и с/х сырье</b>	<b>11,9</b>	<b>12,6</b>	<b>11,4</b>	<b>9,7</b>	<b>10,4</b>
<b>Минеральные продукты</b>	<b>32,5</b>	<b>39,4</b>	<b>40,1</b>	<b>42,3</b>	<b>40,5</b>
<b>Продукция химической промышленности, каучук</b>	<b>9,6</b>	<b>9,6</b>	<b>9,1</b>	<b>9,1</b>	<b>9,5</b>
<b>Текстиль, текстильная продукция и кожа</b>	<b>2,9</b>	<b>2,2</b>	<b>2,2</b>	<b>1,9</b>	<b>1,9</b>
<b>Древесина, целлюлозно-бумажные изделия, камень, металлы и изделия из них</b>	<b>19,9</b>	<b>18</b>	<b>17,5</b>	<b>16,5</b>	<b>16</b>
<b>Машины и оборудование</b>	<b>12,7</b>	<b>11,5</b>	<b>10,6</b>	<b>9,9</b>	<b>10,5</b>
<b>Транспортные средства</b>	<b>9</b>	<b>5,1</b>	<b>7,3</b>	<b>8,9</b>	<b>9,3</b>
<b>Прочие товары</b>	<b>1,5</b>	<b>1,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,4</b>	<b>1,7</b>



- В ряду показателей, характеризующих интеграцию национальных хозяйств в мировую экономику, используются также рейтинги стран. Синтетическим показателем, который характеризует положение страны на мировом рынке, является разработанный Всемирным экономическим форумом в Давосе (ВЭФ) показатель конкурентоспособности [\[3\]](#).

- Согласно данным ВЭФ, наиболее высокие места в СНГ занимают Азербайджан, Казахстан и Россия. Ряд государств – участников СНГ занимают высокие места по отдельным показателям индекса глобальной конкурентоспособности, что указывает на потенциал их дальнейшего роста. Отмечается относительно высокая эффективность рынка труда (соотношение оплаты и производительности труда, уровень

образования технического персонала, затраты работодателя на увольнение работника и др.). В государствах – участниках СНГ имеются довольно развитые системы высшего образования и профессиональной подготовки, отмечается макроэкономическая стабильность.

Однако по таким показателям, как качество институтов, развитость финансового рынка, конкурентоспособность бизнеса, эффективность рынка товаров большинство государств – участников СНГ отстают от среднемировых значений, что может служить определенным ориентиром для дальнейшего развития их экономики.

# **Проблемы, связанные с современным положением государств – участников СНГ в мировой экономике**

Приведенные данные свидетельствуют о довольно высокой степени интеграции государств – участников СНГ в мировую экономическую систему и значимости внешней торговли для их экономики.

При этом с учетом структуры торговли (в экспорте преобладает сырьё, а в импорте – промышленные, в том числе высокотехнологичные товары и продовольствие) можно говорить об определенной ограниченности сегмента участия государств – участников СНГ в мировой экономике.

В результате возникает зависимость от конъюнктуры мировых сырьевых рынков, подверженной резким и непрогнозируемым колебаниям.

Сложность и неоднозначность проблемы заключается в том, что состояние и динамика этих рынков формируются не только и не столько на базе «нормальных» экономических факторов. Значительное влияние на него оказывают иные многочисленные обстоятельства, в том числе политические, а подчас и факторы чисто спекулятивного толка.

Сложность и неоднозначность проблемы заключается в том, что состояние и динамика этих рынков формируются не только и не столько на базе «нормальных» экономических факторов. Значительное влияние на него оказывают иные многочисленные обстоятельства, в том числе политические, а подчас и факторы чисто спекулятивного толка.



Серьезной проблемой поэтому может стать падение спроса, причем не обязательно в связи с неблагоприятной ситуацией в мировой экономике. Снижению цен на, например, традиционные энергоносители может способствовать развитие новых источников и энергосберегающих технологий.

Кроме того, в производстве потребительских товаров, особенно в ИТ-секторе, идет постоянная смена поколений, выпуск новых моделей. Таким образом, возникает проблема «запоздалого выхода» на рынки, где ниши уже заняты и действует жесточайшая конкуренция.

**Во-вторых**, за последние десятилетия произошли серьезные качественные изменения в характере мировой торговли.

Изменились функции международной торговли – из сделок по обмену готовыми товарами она превратилась в инструмент непосредственного обслуживания производственных процессов, связывающий национальных производителей в единый транснациональный механизм.

Характерным стали разделение производственных процессов на все большее количество стадий и размещение отдельных стадий в разных странах в зависимости от наличия в них факторов производства.

В рамках этого процесса создаются транснациональные компании. При этом вертикально интегрированные компании, полностью расположенные в одной стране, исчезают.

Страны, в свою очередь, начинают специализироваться не на отдельных товарах, а на отдельных производственных процессах. Растут внутриотраслевая и внутрифирменная торговля, торговля компонентами и промежуточными товарами. По некоторым оценкам, в настоящее время ТНК контролируют около 20 % мирового ВВП, а на торговлю между материнскими компаниями и их зарубежными филиалами приходится примерно 30 % мировой торговли.

**В-третьих,** с развитием контрактных отношений исчезают и вертикально интегрированные ТНК. Все большее развитие получают контрактные отношения между независимыми компаниями, специализирующимися на производстве определенных компонент. Эти отношения могут иметь такую форму, как аутсорсинг, когда производитель конечной продукции не просто покупает продукцию на открытом рынке, а заказывает ее специализированным производителям, которые могут быть расположены в других странах (офшоринг).

Выгодоприобретателями от этих процессов становятся развивающиеся страны, которые отказываются от создания собственной технической и производственной базы, а просто присоединяются к уже существующим цепочкам поставок.

Известно, что издержки производства сокращаются по мере увеличения объема выпускаемой продукции. Но для того чтобы эффект массового производства был реализован, необходим достаточно емкий рынок.

Международная торговля играет в этом решающую роль, поскольку позволяет расширить рынки сбыта (если продукция конкурентноспособна!).

Необходимо отметить в этой связи, что эффективность участия государств – участников СНГ в глобальной экономике напрямую связана и, более того, в значительной мере зависит от развития интеграции на пространстве Содружества.



Прежде всего развитие интеграционных процессов создает дополнительные возможности для использования национального производственного и технологического потенциала за счет восстановления и развития производственных цепочек, расширения рынков сбыта и ресурсной базы.

Реализация государствами – участниками СНГ промышленной кооперации необходима для достижения максимального мультипликативного эффекта (развитие родственных и смежных отраслей, увеличение занятости).

К тому же, экономический рост в странах с относительно небольшим внутренним рынком не может идти высокими темпами только за счет внутреннего спроса.

Государства – участники СНГ важны друг для друга и как потенциальный рынок для тех своих товаров, которые пока уступают в конкуренции продукции европейских и азиатских производителей.

Товарная структура взаимной торговли государств – участников СНГ более прогрессивна, чем структура их торговли с третьими странами. Именно взаимная торговля государств – участников СНГ в период кризиса 2008–2009 годов обеспечивала более полную загрузку мощностей их обрабатывающей промышленности.

Индивидуальное встраивание  
в глобальную систему разделения труда,  
в особенности предполагающее  
модернизацию имеющихся и создание  
новых отраслей промышленности,  
требует колоссальных затрат.  
Объединение усилий и ресурсов в  
реализации совместных программ и  
проектов значительно повышает их  
эффективность.

- По сути, речь идет также и о выборе: входить в мировое хозяйство поодиночке, что для многих государств – участников СНГ обернется, скорее всего, поглощением одним из существующих или формирующихся мировых «полюсов», или развиваться, используя преимущества равноправного участия в интеграционном сообществе, укрепляющем позиции входящих в него государств.

# **Возможные меры по укреплению позиций государств – участников СНГ в мировой экономике**

Приведенные ниже соображения относятся к СНГ как региону в целом. Экономические особенности отдельных государств – участников СНГ, среди которых есть государства-экспортеры и государства-импортеры энергоресурсов, государства с большей или меньшей долей промышленных товаров в экспорте, государства, активно осуществляющие меры по повышению такой доли и т.д., конечно, обуславливают необходимость разработки соответствующих национальных моделей.

Среди общих возможных мер по оптимизации места государств – участников СНГ в глобальной экономической системе, как представляется, могли бы быть рассмотрены следующие:

# I. Развитие внутреннего спроса и предложения, диверсификация распределения сырьевых доходов

Данный сценарий подразумевает использование имеющейся ресурсной базы и возможностей, предоставляемых торговлей сырьем, для развития производства, в том числе несырьевых секторов, с опорой на развитый внутренний спрос.

Импульс росту внутреннего спроса и предложения может, например, придать развитие жилищного строительства, поскольку этот сектор, как правило,



местное сырье и материалы, при этом создает продукт с высокой добавленной стоимостью и стимулирует развитие инфраструктуры – энергетики, дорожного строительства, торговли и т.д.

Для развития внутреннего производства может потребоваться построение определенных барьеров для защиты от импортных товаров, аналогичных производимым внутри рынка. Возможности осуществления таких мер будут существенно ограничены для государств – участников СНГ, являющихся одновременно членами ВТО.

Необходимо иметь в виду и то, что стимулирование платежеспособного спроса населения зачастую связано с потребительским кредитованием. При этом возникают ситуации, когда темпы кредитования опережают рост доходов. Слишком резкое увеличение задолженности населения может привести к так называемому «кредитному пузырю». Высокие риски финансовых организаций могут спровоцировать серьезные негативные экономические последствия.

В рамках данного подхода требуются активные меры государства по диверсификации использования доходов от сырьевых отраслей. Ключевым вопросом в данной модели является способность государственного механизма эффективно расходовать природную ренту и доходы от сырьевого экспорта на инвестиции, а не на текущее потребление.

Существенную роль призваны играть господдержка производства, целевые госпрограммы, крупные инфраструктурные проекты. При этом особую важность приобретают вопросы контроля над освоением бюджетных средств, качеством исполнения работ по госзаказу и т.д.

Значительные усилия, как представляется, должны быть направлены на развитие эффективной институциональной системы, инфраструктуры, благоприятной бизнес-среды, конкуренции. Вложения в человеческий потенциал, развитие современного эффективного образования, модернизацию системы здравоохранения также должны являться приоритетными задачами экономической политики.

## 2. Максимальное расширение рынков сбыта производимой продукции

Такая политика потребует активизации деятельности по освоению новых рынков сбыта, новых сегментов рынка, новых групп потребителей.

В этой связи представляют интерес результаты исследований, прогнозирующих усиление роли стран Азии и, в особенности, Китая в торговых отношениях четырех крупнейших государств – участников СНГ – России, Казахстана, Украины и Беларуси.

Азиатские страны, как свидетельствуют данные первого раздела, могут стать ключевыми торговыми партнерами государств – участников СНГ. Таким образом появляются условия для наращивания уже существующих экспортных потоков и открытия новых направлений экспорта.

Россия, Казахстан, Украина и Беларусь обладают большим потенциалом для производства и экспорта не только минерального сырья, металлов и химической продукции, но также продуктов сельского хозяйства, которые могли бы удовлетворять<sup>54</sup>

спрос на продовольственные товары со стороны растущего среднего класса стран Азии. Следующим шагом могло бы стать развитие экспорта продуктов с высокой степенью переработки.

Для освоения новых рынков потребуются активные действия со стороны государства по углублению интеграционных связей внутри Содружества, активизации заключения торговых соглашений, преимущественно, по-видимому, с развивающимися странами как потенциальными потребителями не только сырьевой, но и машинно-технической продукции государств – участников СНГ.

Необходимо также активно использовать членство в ВТО для приобретения более благоприятных условий доступа на внешние рынки товаров и услуг (см. Записку Исполкома СНГ по коалициям в ВТО), в частности, возможность оспаривания в арбитражных органах ВТО соответствия правилам и нормам этой организации ряда торговых барьеров, действующих в странах-партнерах в отношении отдельных видов продукции государств – участников СНГ.



Для увеличения экспорта готовых изделий потребуются расширять масштабы и совершенствовать формы его государственной поддержки – гарантирования кредитов, страхования сделок от политических и коммерческих рисков, финансового содействия принятыми в мировой торговой системе методами, внешнеэкономической информации и государственного финансирования участия предприятий в выставочно-ярмарочной деятельности.

Одной из серьезных проблем в рамках данного подхода будет являться жесткая конкуренция на мировых рынках, в том числе и требования к качеству поставляемой продукции.

Так, если в 90-е годы Индия и Китай являлись важнейшими потребителями продукции российского машиностроения и военно-технического комплекса, то в последнее время их спрос на российскую продукцию начал падать. Из-за быстрого экономического роста эти рынки предъявляют спрос на все более качественную продукцию. К тому же ситуация на рынках этих стран характеризуется высокой

конкуренцией, к которой российские производители готовой продукции в настоящее время не всегда готовы. Поэтому компаниям, стремящимся сохранить свои позиции на этих рынках, и, тем более, занимать новые товарные ниши, необходима модернизация[\[6\]](#).

### **3. Налаживание производства новых товаров**

Это представляется возможным либо за счет перехода к инновационному типу развития, либо за счет встраивания в международные производственные цепочки.

Переход государств – участников СНГ на модель инновационно-инвестиционного развития экономики, основанной на знаниях, заявлен как стратегическая цель Содружества.

Государствами – участниками СНГ принята  
Межгосударственная программа  
инновационного сотрудничества государств–  
участников СНГ на период до 2020 года. Она  
дает возможность осуществлять согласованные  
проекты по таким важнейшим направлениям,  
как информационно-телекоммуникационные  
технологии, индустрия нано-систем,  
авиационно-космические и транспортные  
системы, медицина, здравоохранение.

Но на пути реализации данного направления  
есть и серьезные проблемы.

**Во-первых**, это проблема финансов. Создание действенной инновационной отрасли требует наличия эффективной финансовой системы, способной диверсифицировать риски, возникающие в процессе инновационной деятельности. **Вторая**, гораздо более сложная проблема, – это в целом изменение отношения в обществе и в государственном управлении к риску, т.е. создание таких институтов, которые бы стимулировали эксперименты и инновации, при этом ограничивая возможные злоупотребления и обеспечивая страхование рисков. **Наконец**, для увеличения внутреннего спроса на инновации необходимо увеличение

конкурентного давления на поставщиков-монополистов. Для выхода с инновационной продукцией на международные рынки необходимо знакомство с таковыми и другие навыки, необходимые для создания каналов дистрибуции продукции за рубежом. [7]

Странам, где внутренний спрос и потенциальные объемы внутреннего производства не так велики, но имеются солидная научная база и квалифицированный персонал, можно было бы искать свою нишу на тех стадиях инновационного процесса, которые в большей степени связаны

с проведением фундаментальных исследований и созданием принципиальной идеи продукта, а не доводкой его до окончательного соответствия вкусам потребителя или возможностям производителя.

**Иным подходом к развитию производства новых продуктов может стать политика встраивания в международные производственные цепочки.**

В «доглобализационный» период ключевыми были вопросы построения внутристрановых производственных цепочек и импортозамещения. Ранее построение таких



цепочек удалось Германии и США, позднее это произошло на Тайване и в Корее. Теперь же для большинства развивающихся стран (за исключением, быть может, Китая и Индии) такой возможности, как представляется, не существует. Основной путь – это присоединение к уже существующим производственным цепочкам. Причина, как было отмечено в разделе 2, заключается в новой природе международной торговли и процессов индустриализации.

Если раньше автомобили производились на огромных заводах, то революция в

коммуникационных технологиях позволила построить филиалы этих заводов в разных странах.

Для многих стран (типичным примером является Таиланд) эти изменения совпали со стадией их индустриализации. При этом индустриализация осуществлялась не за счет построения собственной производственной цепочки, а за счет встраивания в производственные цепочки других стран. Если раньше импортозамещение было реальным, то теперь оффшоринг и разбиение производства между странами исключают такую

возможность. Например, Малайзия раньше могла производить свою собственную марку автомобиля, используя дешевую рабочую силу, и таким образом конкурировать с автомобилями, произведенным в Японии. Теперь же Япония использует дешевый труд в Таиланде, и малазийские автомобили уже больше не конкурентоспособны. Поэтому выбор, который стоит перед большинством развивающихся стран, сейчас очень прост – встроиться в чужую цепочку или вообще не «индустриализовываться».[\[8\]](#)

Однако трансфер технологий, осуществляемый через механизм встраивания в транснациональные производственные цепочки, может стать своего рода западней. Подобное встраивание рискует привести к утрате национального научно-технического потенциала и превращению в производственную площадку для «отверточной сборки» ввозимых из-за рубежа комплектующих в интересах транснационального капитала.

Так, в рамках «промышленной сборки» в России крупнейшие иностранные автогиганты

получили налоговые каникулы и льготы в обмен на перспективы модернизации отечественного автомобилестроения. Однако, по оценкам, в середине 2012 года степень локализации производства на совместных предприятиях составляла 25–35 %, не увеличившись за 7 лет до запланированных 75–80 %.

Точечное развитие отдельно взятых национальных компаний, пусть и весьма крупных, встроенных в крупнейшие глобальные корпорации, может иметь крайне ограниченный эффект.

ТНК в силу объективных причин склонны рассматривать любую страну в качестве рынка сбыта для своих товаров или услуг, а также источника получения дополнительных прибылей или сырьевых ресурсов. Их интересам соответствуют скорее поглощение местных производителей и создание локальных монополий, нежели создание конкурентов и передача им современных технологий, ноу-хау и объектов интеллектуальной собственности.

## 4. Развитие производства и экспорта услуг

В разделе 1 приводились данные, свидетельствующие о высоких темпах роста экспорта услуг в СНГ. Уже упоминавшийся аутсорсинг получил широкое распространение и в торговле услугами, в особенности в сфере оффшорного программирования и прочих услуг, оказываемых посредством современных средств коммуникации.

Одними из пионеров в работе на аутсорсинге в сфере услуг были индийские компании. В настоящее время лидерами здесь стали и китайские

по широкому кругу направлений, от оффшорного программирования к колл-центрам, предоставлению медицинских услуг, ведению бухгалтерских услуг и аутсорсингу других бизнес процессов и т.д. Следует особо отметить, что большое количество достаточно хорошо образованных кадров в этих странах смогло сравнительно быстро сформироваться благодаря реализации целенаправленной государственной политики по стимулированию их подготовки.

В ряде государств – участников СНГ существует серьезный потенциал для создания



компаний, предоставляющих услуги или разрабатывающих и продающих дизайн и технологии в областях производства товаров и услуг, а также связанных с такими дисциплинами, как программирование, инжиниринг, физика, химия и биохимия. Компании эти могут формироваться вокруг имеющейся образовательной и научной базы и быть встроенными в международные производственные цепочки.

Новыми направлениями экспорта услуг в государствах – участниках СНГ могут быть:

Туризм. Его развитию способствует удобное географическое расположение между Евросоюзом и Китаем. При этом необходима разработка привлекательных туристических предложений, которые, в свою очередь, требуют усовершенствования туристической инфраструктуры, миграционной политики и т. п.;

ИТ-услуги, образовательные, медицинские услуги, культура и др.

# Выводы

Государства – участники СНГ интегрированы в мировую хозяйственную систему. Доля совокупного ВВП СНГ в мировом объеме ВВП значительно ниже показателей США, ЕС и Китая и несколько ниже, но сопоставима с показателями Японии и Индии. Вместе с тем динамика удельного веса СНГ в мировом ВВП показывает его рост, при том что доли США, ЕС и Японии описываются нисходящим трендом.

Внешнеэкономические связи играют существенную роль в экономике государств – участников СНГ и, судя по динамике доли СНГ в мировом товарном экспорте и импорте, интенсивность внешнеэкономических связей Содружества растет.

Но вклад Содружества в глобальную экономику пока не в полной мере соответствует его экономическому, образовательному и научному потенциалу. В международном разделении труда государства – участники СНГ занимают в основном позиции поставщиков сырья и продукции с низкой долей добавленной стоимости.

Несмотря на заметную позитивную динамику экспорта услуг государствами – участниками СНГ, доля этого сектора в их внешней торговле сравнительно невелика и, соответственно, позиции СНГ в мировом экспорте услуг довольно скромны.

Экспорт природных ресурсов позволил государствам – участникам СНГ достигнуть значительных экономических и социальных результатов, но зависимость экономики от такого экспорта, а соответственно, от конъюнктуры мировых рынков сырья, порождает нестабильность ее развития и

создает угрозу технологического «застоя». Кроме того, доходы от сырьевого сектора слабо используются для развития инфраструктуры экономики, общества и человеческого капитала.

Для минимизации рисков, связанных с избыточной ролью добывающего сектора и зависимостью от сырьевого экспорта, необходимы модернизация и диверсификация экономики государств – участников СНГ. Направленность, объемы и темпы таких преобразований должны, безусловно, определяться в первую очередь соответствующими национальными планами и программами.

Но индивидуальное встраивание в глобальную систему разделения труда, в особенности, предполагающее модернизацию имеющихся и создание новых отраслей промышленности, требует очень больших затрат. Объединение усилий и ресурсов в рамках интеграции значительно повышает их эффективность.

Задачи оптимизации позиции государств – участников СНГ в глобальной экономической системе приходится решать в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках, господства транснациональных корпораций, сформировавшихся международных производственных цепочек.

Возможными эффективными подходами здесь могли бы стать:

дальнейшее развитие и модернизация добывающих и перерабатывающих отраслей с инвестированием доходов от них в развитие выпуска несырьевых видов продукции, а также в развитие институциональной системы, инфраструктуры, человеческого капитала;

налаживание производства новых товаров;



развитие производства и экспорта услуг.

В реализации каждого из перечисленных подходов есть свои проблемы и «подводные камни». Выбранная модель модернизации должна базироваться на комбинации этих подходов. Ее эффективной реализации будет способствовать развитие экономической интеграции государств – участников СНГ.

# Источники

- **[1]** ВТО, International Trade Statistics 2012, [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its2012\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_e.pdf).
- **[2]** По данным ВТО. [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_appendix\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_appendix_e.htm).

- **[3]** Индекс глобальной конкурентоспособности составлен из 113 переменных, объединенных в 12 контрольных показателей, определяющих национальную конкурентоспособность:
  - 1.** Качество институтов.
  - 2.** Инфраструктура.
  - 3.** Макроэкономическая стабильность.
  - 4.** Здоровье и начальное образование.
  - 5.** Высшее образование и профессиональная подготовка.
  - 6.** Эффективность рынка товаров и услуг.
  - 7.** Эффективность рынка труда.
- Развитость финансового рынка.
  - 1.** Уровень технологического развития.
  - 2.** Размер внутреннего рынка.
  - 3.** Конкурентоспособность компаний.
  - 4.** Инновационный потенциал.

- **[4]** Выступление *Филиппа Ле Уэру, Вице-президента Всемирного банка по Европе и Центральной Азии* на Санкт-Петербургском экономическом форуме 20.06.2013.
- **[5]** В начале 2000-х годов нефть стоила порядка 20–25 долларов за баррель (около 180 долларов за тонну), а, например, ноутбук – 1 000 долларов. В настоящее время цена нефти составляет более 100 долларов за баррель или почти 800 долларов за тонну, а ноутбук, ставший предметом ширпотреба, стóит в бюджетном сегменте от 400 долларов. Т.е. цена ноутбука приблизительно соответствовала цене 5 тонн нефти, а в настоящее время – 0,5 тонны.

- **К.Юдаева, Е.Ясин. Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации?**
- **[7] К.Юдаева, Е.Ясин. Стратегия-2050: справится ли Россия с вызовами глобализации?**
- **[8] Николай Дудченко, Василий Коровкин. Изложение доклада Ричарда Болдуина, на конференции ВШЭ-РЭШ, «Trade and Industrialization in the 21st Century: Building vs. Joining a Supply Chain» для ЖЖ <http://ksonin.livejournal.com>**

# Путин о ВТО (1)

Владимир Путин на Госсовете 18.09.14 опроверг экономические постулаты, которые внушались либералами последние 20 с лишним лет. Так, выяснилось, что с ВТО нас обманули, это вовсе не деполитизированная структура, и главный фактор конкурентоспособности – внутренний рынок, а не мифические иностранные инвестиции (которые в большинстве своем представляют собой банковские кредиты).

# Путин о ВТО (2)

- «Введенные в отношении нас ограничения – отказ от базовых принципов ВТО, нарушается принцип равенства условий доступа к рынкам товаров и услуг, игнорируется принцип свободной конкуренции», — заявил Путин. И добавил: «Делается это политизировано».
- По его словам, емкий внутренний рынок — важный фактор конкурентоспособности. Хотя нельзя забывать и о развитии производства с тем, чтобы поставлять продукцию на внешние рынки.

# Путин о ВТО (3)

«За 1,5-2 года надо сделать рывок в повышении конкурентоспособности реального сектора. Сделать то, на что раньше, может быть, потребовались бы годы», — сказал Путин.

<http://maxpark.com/community/politic/content/3706251>



