

УДК 338:98
ББК 65.9(2Р)-1
С 89

Рецензенты:

Доктор экономических наук Мелентьев Б.В.
Доктор экономических наук Михеева Н.Н.
Доктор экономических наук Малов В.Ю.

С 89 **Субфедеральная экономическая политика: проблемы разработки и реализации в Сибирском федеральном округе** / Маршалова А.С., Ковалева Г.Д., Унтура Г.А. и др. / под ред. А.С. Новоселова. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2012. – 428 с.

ISBN 978-5-89665-245-8

В монографии рассмотрены методологические вопросы разработки субфедеральной экономической политики, направленной на повышение конкурентоспособности регионов и городов Сибири; проблемы региональной инновационной, социальной, конкурентной, внешнеэкономической и экологической политики; особенности реализации региональной экономической политики в субъектах Федерации, городах и районах Сибири.

Книга предназначена для ученых и специалистов, работающих в сфере государственного и муниципального управления, а также студентов и преподавателей экономических вузов.

Авторами глав являются: д.э.н. А.С. Новоселов (гл. 1: пп. 1.1–1.4; гл. 12), к.э.н. А.С. Маршалова (гл. 1: пп. 1.1–1.4; гл. 12), д.э.н. Г.А. Унтура (гл. 2), д.э.н. А.В. Евсеенко (гл. 2), П.Ф. Беллендир (гл. 2), к.э.н. М.А. Канева (гл. 2), к.э.н. Т.Г. Ратьковская (гл. 3), к.э.н. С.Н. Чирихин (гл. 4), к.э.н. В.Г. Басарева (гл. 5, 12), к.э.н. Т.В. Сумская (гл. 1: п. 5), д.э.н. В.Н. Папело (гл. 6), к.э.н. Б.А. Ковтун (гл. 6), А.Н. Голошевская (гл. 6), к.э.н. Г.Д. Ковалева (гл. 7), к.э.н. О.П. Бурматова (гл. 8), к.э.н. В.А. Василенко (гл. 9), д.э.н. Ю.А. Фридман (гл. 10), к.э.н. Г.Н. Речко (гл. 10), Н.А. Оськина (гл. 10), д.э.н. В.В. Карпов (гл. 11), к.э.н. В.В. Алещенко (гл. 11), Т.А. Кашун (гл. 12), к.э.н. Г.И. Поподько (гл. 13), к.э.н. О.С. Нагаева (гл. 13), Т.А. Игнатова (гл. 13), д.с.н. А.Я. Троцковский (гл. 14), д.с.н. А.М. Сергиенко (гл. 14), к.э.н. Л.В. Родионова (гл. 14).

ISBN 978-5-89665-245-8

© ИЭОПП СО РАН, 2012
© Коллектив авторов, 2012

Полная электронная копия издания расположена по адресу:

http://lib.ieie.su/docs/2012/SubfedEconPolit/Subfederalnaya_Ekonomicheskaya_Politika.pdf

Глава 7

ЭКОНОМИКО-СТАТИСТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗРАБОТКЕ ПОЛИТИКИ ОТРАСЛЕВОГО ЭКСПОРТА¹

Главной целью внешнеэкономической деятельности (ВЭД) регионов является повышение уровня жизни населения, обеспечение базы для ускоренного развития экономики.

Внешнеэкономическая деятельность, с одной стороны, обеспечивает решение проблем сбыта, с другой – удовлетворение производственного и потребительского спроса, способствует развитию региональных конкурентных преимуществ. Региональные факторы, в свою очередь, существенно корректируют развитие внешней торговли.

Результаты участия Сибирского федерального округа в основных товарных рынках трудно признать удовлетворительными в первую очередь из-за неблагоприятной товарной структуры, обусловленной высокой долей сырьевой компоненты. Этот фактор не является новым, он широко обсуждается в научной печати и по объективным причинам будет сохраняться еще достаточно долго. При стремлении улучшить структуру экспорта, увеличив в нем долю готовой продукции, не менее актуально и важно оценить, насколько эффективно хозяйствующие субъекты адаптировались к рыночной среде, научились торговать в предлагаемых условиях, насколько в реальности эти условия являются рыночными со стороны покупателя и как использовать механизмы конкуренции и регулирования.

Разработка и реализация выверенной стратегии повышения эффективности региональной торговли предопределяет расширение её масштабов и совершенствование структуры, рост налогооблагаемой базы и, как правило, связана с созданием новых рабочих мест, привлечением на территорию финансовых ресурсов, новых технологий и опыта в экономической, социальной и управленческой сферах, укреплением культурных, научных и деловых контактов.

Актуальность задачи повышается с новым этапом – присоединением страны к ВТО, что предполагает значительные изменения в сфере региональной внешней торговли товарами (в соответствии с ГАТТ), правами интеллектуальной собственности (ТРИПС), услугами (ГАТС) и сфере обмена инвестициями (ТРИМС). Эти изменения связаны с дальнейшей либерализацией правил и доступностью российского рынка.

¹ На примере лесоперерабатывающего комплекса России.

7.1. Методологические и методические аспекты исследования внешнеэкономических связей региона

Разработке концепции, стратегии и конкретизирующих их программ развития ВЭД региона предшествует глубокое научное и экспертное исследование объекта. На первом этапе определяются целевые ориентиры ВЭД региона, и разрабатывается укрупненный блок задач для их достижения. В соответствии с целями и задачами формулируется круг вопросов, отбирается для обследования репрезентативная выборка субъектов, осуществляющих и обслуживающих внешнеэкономическую деятельность на территории.

Второй этап представляет статистический анализ экономики и внешней торговли региона, а по отдельным позициям – российской и мировой торговли. Он предполагает изучение аналитических материалов и плановых документов, стратегий и программ развития федерального уровня, действующих законодательных федеральных и региональных актов.

Третий этап включает обследование, охватывающее непосредственных участников, инфраструктуру, управление, законодательную сферу, общественные организации и др. Обследование является необходимым этапом разработки программного документа, так как с позиций системного и полного комплекса знаний позволяет подняться на новый уровень и построить взаимосвязанную (структурную) модель совершенствования ВЭД как одного из важнейших условий социально-экономического роста.

Четвертый этап охватывает разработку необходимых документов, их широкое обсуждение и процедуру принятия.

Практика разработки, написания и внедрения программных документов, определяющих региональную политику, показала, что эффективность получаемых выводов и обоснование качественных индикаторов требуют согласования и совмещения регионального и отраслевого аспектов. При этом, естественно, требуется учет усиливающейся глобализации мировых тенденций, в их контексте российских процессов с последующим рассмотрением макро-регионального и регионального уровня.

Такой подход позволяет получить системную картину вхождения региона в конкретный товарный рынок уже сформировавшейся или предопределенной для него экспортной специализации.

Первое десятилетие XXI века характеризовалось стремительным ростом и значительным падением в конце периода цен мирового рынка. Это коснулось всех товаров экспортной специализации страны и обострило необходимость критического исследования (ревизии) возникающего в стране института внешней торговли.

Как влияют эти факторы на динамику регионального товарного рынка, каковы тенденции в динамике и структуре экспорта и импорта, перспективы их совершенствования и расширения – ответы на эти и многие другие вопросы необходимы при выборе стратегии повышения эффективности внешней торговли и ее места в социально-экономическом развитии как отдельных регионов, так и всей страны.

Исследования ценовых факторов и сопоставление секторов мирового рынка по уровню сложившихся реальных среднеконтрактных цен позволяют выявить наиболее эффективные географические направления по каждому товарному рынку и выдвигают задачу рассмотрения стратегии поведения на конкретных рынках.

Либерализация внешней торговли и смена формы собственности привели к тому, что участие России в мировых товарных рынках формировалось заново. На некоторых товарных рынках в отдельных секторах сложилась ситуация доминирования российских экспортеров (газ в Европе, никель в мире и пр.), что является преимуществом для России. При этом на многих других товарных рынках рыночные условия диктуют покупатели. Наиболее ярко невыгодная для российской стороны рыночная структура проявилась на рынке лесных товаров, как будет далее показано, – рынке совершенной конкуренции со стороны российского экспортера.

Из сформулированной задачи вытекает необходимость выбора эффективной модели рынка с обоснованием, практической оценкой реализации и выработкой мер по ее внедрению.

Методы исследования включают помимо экспертных обследований и экономико-статистического анализа эконометрическое моделирование и прогнозирование с привлечением самых современных подходов.

7.2. Проблемы и подходы к оценке экспорта в условиях государственной информационной монополии

Информационной основой исследований ВЭД в стране и регионах служит статистика государственной таможенной службы, которая собирается таможенными управлениями каждого федерального округа и после обработки передается в Федеральную службу государственной статистики. Вследствие отмены указа таможни об обязательном оформлении сделок в региональных таможнях, многие участники ВЭД оформляют свои грузы в таможнях других округов. Кроме того, широкомасштабный процесс афилирования сибирских производств, особенно экспортоориентированных, с размещением головного офиса корпорации, как правило, в городах Москва и Санкт-Петербург и переводом туда всего финансового, а зачастую и внешнеэкономического блока компании, значительно усложнил исследовательскую задачу анализа региональной внешней торговли, выявления реальных тенденций, сопоставления и прогнозирования на уровне отдельных регионов и федеральных округов. Наибольшие разночтения возникают для регионов с масштабным экспортоориентированным производством, либо регионов с передозированными посредническими функциями в импортной деятельности¹.

¹ Ковалёва Г.Д. Сибирский федеральный округ на мировых сырьевых рынках: упущенные возможности // ЭКО. – 2009. – № 3. – С. 2–24.

Внешнеэкономическая деятельность в России вследствие продолжающегося реформирования собственности и сокращения государственных функций в экономике становится прерогативой хозяйствующих на территории субъектов. Соотношение полномочий региональной власти и крупных компаний в реализации ВЭД смещается в сторону последних¹. В этой ситуации представляется правильным для оценки всего комплекса внешнеэкономической деятельности регионального уровня объединение двух подходов – по признаку территориальной принадлежности и по признаку кода таможенного оформления сделки, что позволит оценить полный объем внешнеторговой деятельности региона или округа.

Институциональные проблемы лесного комплекса России. Лесной комплекс может и должен занять ведущую позицию в рейтинге экспортообразующих отраслей, что обусловлено ресурсным потенциалом страны, курсом на технологическое перевооружение заготовки и переработки древесины с последующим переходом на поставки на внешний рынок только материалов и готовых продуктов. Методологическим принципом исследований является принцип согласования уровня теоретических и априорных знаний и формирование на их основе обоснованной стратегии и политики. Экспортную деятельность макросубъекта, каким представляется отдельный округ, требуется рассматривать в системе знаний мирового рынка, участия в нем страны, внутренних коллизий, противоречий и перспектив производства и конкуренции внутри страны и на внешнем рынке.

7.3. Тенденции развития мировой торговли лесной отрасли

Мировая лесная отрасль (лесопромышленный комплекс) относится к динамично развивающемуся сектору хозяйства. В мировом производстве и мировой торговле в среднесрочной перспективе после преодоления к 2011–2012 гг. последствий кризиса ожидается дальнейший рост с опережающим темпом роста экспорта, что обусловлено оживлением мировой экономики, экстенсивным ростом строительства, внедрением новых технологий и выпуском новых видов готовой продукции. Основные мировые производители делового круглого леса – США, Канада, Мексика и страны Европы.

Экспортный потенциал России определяется ее запасами, которые составляют около 20% мировых запасов леса. Ее расчетная лесосека до пожаров 2010–2011 гг. оценивалась в 564 млн га. Россия, располагая одним из крупнейших в мире запасов древесины на корню, занимает в производстве делового круглого леса достаточно скромное место. В 2005 г. ее доля в мировом производстве составляла 7,5%, пиломатериалов – 5,2% мирового выпуска; по группе «лиственные материалы», включающей категории древесноволокнистых плит (ДВП), древесно-стружечных плит (ДСП), фанеры и шпон, ее доля составляла всего 4,1%.

¹ Ковалёва Г.Д. Внешнеэкономическая деятельность в регионах Сибирского федерального округа. Оценка, направления развития, задачи и проблемы // Сибирь в первые десятилетия XXI века / отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2008. – Разд. XIII. – С. 567–743.

Таблица 7.1

Сравнительные показатели развития лесного комплекса в 2008 г.

Страна	Массив лесов и запасы древесины на корню в расчете на 1 жителя, м ³	Среднедушевое потребление бумаги и картона, кг/чел.	Протяженность лесных дорог, км/чел.	Экспортная выручка национального ЛПК, млрд долл.
Россия	561	35	1,2	6,6
Финляндия	370	240	40	10,2
США	83	340	10	15,3

Источник: Минпромторг России.

Сравнительные показатели развития лесного комплекса основных стран-производителей показывают, что Россия, имея наивысший потенциал по запасам, характеризуется наименьшей освоенностью и эффективностью торговли (табл. 7.1).

К лесообеспеченным районам в России относятся районы севера европейской части, Уральский регион и Восточная Сибирь, среди которых основным потенциалом обладает Восточная Сибирь.

Региональная структура экспорта продукции на мировой рынок во многом определяется структурой производства и динамикой мировых цен. Объем заготовок древесины в стране по официальным данным превышает 3 млрд м³. Около 75% приходится на древесину из хвойных пород. Доля пиловочника в заготовленной древесине составляет примерно 3/5, доля балансов – 2/5. Лесоперерабатывающий комплекс страны включает заготовку леса, механическую и химическую переработку древесины, в том числе производство пиломатериалов, древесных плит, фанеры, ДСП и ДВП и целлюлозно-бумажную промышленность.

Деревоперерабатывающая промышленность (производство пиломатериалов, мебели, фанеры, ДСП и ДВП) в большей степени сосредоточено в европейской части страны, включая центральные районы и Уральский регион. Механическая обработка древесины (производство пиломатериалов, фанеры, мебели, плит, сборных деревянных домов) расположена как в районах заготовок, так и в районах потребления. Производство стройматериалов ориентировано в основном на внутренний рынок и присутствует во всех регионах. Химическая обработка древесины привязана к центрам переработки, так как базируется на переработке отходов производства.

Таблица 7.2

Динамика лесозаготовки в России, млн плотных м³

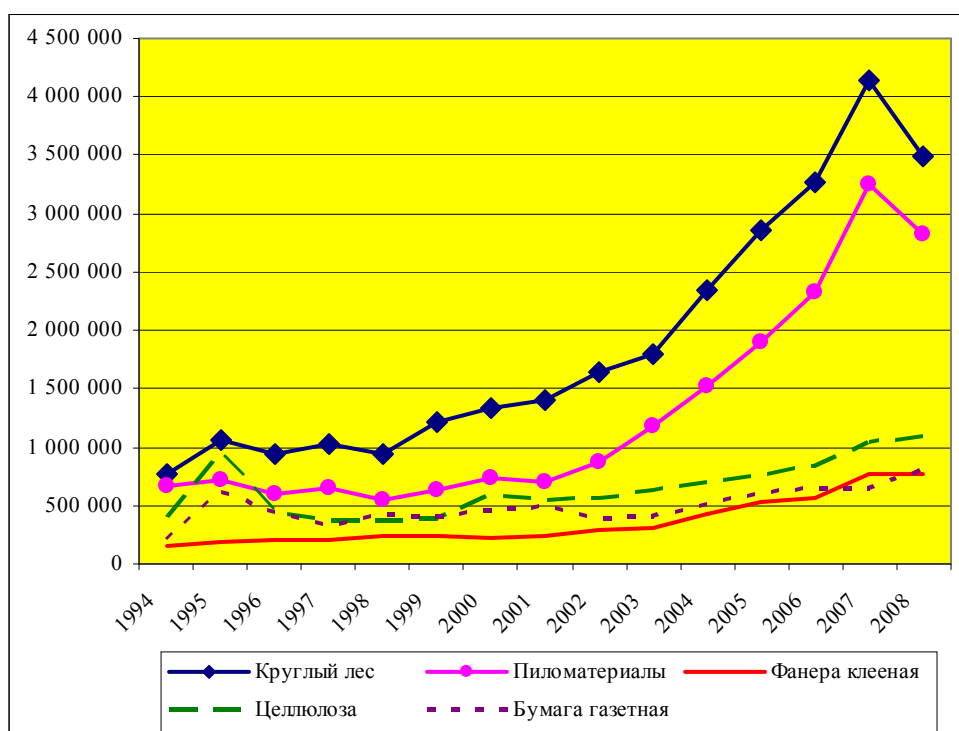
Показатель	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Вывоз древесины	303,8	116,2	94,8	96,2	97,0	105,0	112,2	113,1	117,6	134,2	108,2
Древесина деловая	256,0	92,3	80,6	83,4	84,2	90,3	92,2	98,2	98,3	106,6	90,9

Источник: Российский статистический ежегодник. – М., 2009.

Заготовка деловой древесины в 2000–2007 гг. ежегодно увеличивалась, за этот период рост составил 132% (табл. 7.2). Кризис 2008 г. привел к падению до 85% от уровня 2007 г. Реальные объемы заготовки были значительно выше, а падение глубже. По экспертным оценкам, нелегальная заготовка леса в России доходит до 25% от официальной заготовки древесины и представляет самый высокий показатель для стран Евразии.

Экспорт лесопромышленного комплекса России за 2000–2008 гг. вырос с 4,5 до 11,6 млрд долл., т.е. в 2,6 раза. Однако на фоне роста за период всего экспорта страны в 4,5 раза доля экспорта ЛПК в отраслевой структуре упала с 4,3 до 2,5%, что объясняется высокой динамикой мировых цен на нефть, газ, металлы и уголь, т.е. более быстрым ростом объемов основных экспортных позиций. В структуре экспорта лесного комплекса России доля товаров в физическом объеме и стоимости тем больше, чем ниже степень переработки продукта.

Свыше 10 лет повышение доли продукции высокой степени переработки в экспорте ЛПК провозглашается в стратегических и программных разработках¹. Разрабатываются различные подходы к решению проблемы, апроби-



Источник: Статистика ФСГС РФ. – 2000–2010.

Рис. 7.1. Экспорт лесоматериалов и продукции РФ в динамике, тыс. долл.

¹ Ковалёва Г.Д. Внешнеэкономическая деятельность в регионах Сибирского федерального округа. Оценка, направления развития, задачи и проблемы // Сибирь в первые десятилетия XXI века / отв. ред. В.В. Кулешов. – Новосибирск : ИЭОПП СО РАН, 2008. – Разд. XIII. – С. 567–743.

руются механизмы и регуляторы. Однако на рис.7.1 видно, что наиболее высокие среднегодовые темпы роста российского экспорта до 2008 г. были характерны для продаж круглого леса и пиломатериалов, в то время как экспорт продуктов более глубокой переработки (целлюлозы, бумаги и картона, фанеры) рос намного медленнее, а в отдельные периоды находился в состоянии стагнации. При этом (в подтверждение важности развития переработки) видно, что три не сырьевых позиции значительно мягче реагировали на начавшийся кризис – замедлили темп роста¹.

Стратегическая задача совершенствования внутриотраслевой товарной структуры экспорта за эти годы не только не была решена, но еще более актуализировалась.

Хотя кризис 2008 г. негативно отразился на внешней торговле отрасли, в первую очередь на экспорте древесины и пиломатериалов, принципиальных изменений в товарной структуре поставок в стоимостном выражении не произошло.

Экспорт продуктов лесопромышленного комплекса России в 2008 г. По данным ФСГС, суммарный экспорт товаров ЛПК в 2008 г. (без учета торговли с Беларусью) составил 11,3 млрд долл. В торговле принимали участие 76 регионов (без учета автономий).

Регионы, поставлявшие основной объем продукции ЛПК на внешний рынок, расположены на европейском севере России. Это Республика Карелия, Коми, Нижегородская, Пермская, Ленинградская и Архангельская области. В рейтинге участников, составленном в соответствии с объемами их экспорта, лидирующее предприятие в Сибири ОАО «Лесосибирский ЛДК № 1» Красноярского края занимал лишь 9-е место, а ОАО «Байкальский ЦБК» Иркутской области – 11-е место. Сибирские предприятия значительно отставали от европейских лидеров по масштабам экспорта. Так, экспорт самого крупного экспортера европейской части страны в 8,6 раза превышал объем экспорта лидирующего экспортера Сибири.

Все регионы-экспортеры можно разделить на 4 группы: свыше 1 млрд долл., от 1 млрд до 100 млн долл., от 100 до 10 млн долл. и менее 10 млн долл. Первую группу составили всего два региона: Санкт-Петербург и Иркутская область. Во вторую группу вошли 19 регионов, в третью – 26. Экспорт 29 регионов был менее 10 млн долл.

Регионы СФО распределились по всем группам. В первую группу вошла Иркутская область, во вторую – Красноярский и Алтайский края, Бурятия, Читинская область. В третьей группе были представлены Томская, Новосибирская, Омская области и в последнюю вошли Республика Хакасия, Кемеровская область и Республика Алтай. Республика Тыва, обладая уникальными запасами лиственницы, отсутствует среди экспортеров продукции ЛПК.

Всего экспорт СФО составил в 2008 г. 2,86 млрд долл., вес – 13,7 млн т, на него в экспорте страны приходилось более четверти в стоимости и почти третья часть веса товаров экспорта ЛПК. Преимущественное размещение

¹ Российский статистический ежегодник. – М. : ФСГС, 2010.

перерабатывающих производств в европейской части страны предопределило сырьевую ориентацию СФО на мировых рынках. В восточных странах – основных потребителях – сформировалось масштабное производство по переработке сибирского сырья, которое предъявляет спрос на определенную продукцию и не готово приобретать более обработанную древесину и заготовки. Под осуществление импорта сырьевых товаров в этих странах созданы сети посреднических торговых структур.

В результате для СФО складывается неблагоприятная конъюнктура. Среднестатистическая цена экспортных грузов отмечена на уровне 211 долл./т, что составило всего 85% от показателя РФ. Низкий уровень среднеконтрактных цен как в СФО, так и в России в целом подтверждает неблагоприятное положение отрасли и высокую потребность в принятии конструктивных мер по его преодолению.

Лидировала в СФО Иркутская область, ее экспорт превышал 1,36 млрд долл., вес – 5,9 млн т (среднестатистическая цена 1 т, рассчитанная по заключенным контрактам, составляла 230 долл./т). Иркутская область обеспечила почти 48% экспорта округа и с большим отрывом опережала Красноярский край, экспорт которого оценивался всего в 0,6 млрд долл. и составлял менее 23% экспорта ЛПК округа. Вместе с Алтайским краем (306,5 млн долл. и 10,7%) и Республикой Бурятия (205,4 млн долл. и 7,2% экспорта СФО) эти 4 субъекта рынка обеспечивали свыше 88% торговли сибирских регионов (табл. 7.3).

По ценовым показателям лидировала Новосибирская область, наиболее низкие цены (следовательно, дешевая продукция) были характерны для торговли Забайкальского края.

Таблица 7.3

Экспорт регионов СФО древесины и целлюлозно-бумажных товаров в 2008 г.

Регион	Млн долл.	Доля в РФ, %	Доля в СФО, %	Тыс. т	Долл./т
Всего СФО	2856,89	25,8	100,0	13495,9	211,7
В том числе:					
Иркутская область	1365,5	12,3	47,8	5934,6	230,1
Красноярский край	645,4	5,8	22,6	3207,3	201,2
Алтайский край	306,6	2,8	10,7	1137,9	269,4
Республика Бурятия	205,4	1,9	7,2	1251,1	164,2
Забайкальский край	156,9	1,4	5,5	1265,6	124,0
Томская область	92,1	0,8	3,2	459,2	200,5
Новосибирская область	62,0	0,6	2,2	131,8	470,8
Омская область	10,3	0,1	0,4	32,5	315,8
Кемеровская область	2,9	0,0	0,1	17,0	170,4
Республика Алтай	0,00	0,0	0,0	0,02	154,8
Республика Хакасия	9,9	0,1	0,3	58,8	168,6

Сопоставление экспорта всех российских регионов показало, что для изучения конъюнктуры, сложившейся для российских участников на мировом рынке, достаточно рассмотреть торговлю 10–15 российских регионов и разработать для них правила выхода на рыки с учетом их специфики. Но при создании единых для западного и восточного направления правил и нормативов обеспечивается эффективность для одних регионов и одновременно наносится крупный ущерб на других. Концепция «единого торгового пространства страны» для России, где условия внешней торговли товарами ЛПК принципиально различаются для ее регионов, себя не оправдывает. Восточный рынок лесных товаров и рынок западных стран обладают ярко выраженной спецификой и требуют адаптированного к их условиям регулирования.

Изучение направлений экспорта позволяет выявить основные потоки. Хотя география экспортных поставок всех регионов России включала 148 стран, основной объем экспорта был реализован в первых 10-ти странах, на долю которых приходилось свыше 70% стоимости и свыше 82% веса экспортных грузов. На востоке основные рынки были представлены продажами в Китай и Японию. В 2008 г. экспорт России в Китай составил 3,2 млрд долл., в Японию – 0,5 млрд долл., в сумме это третья часть всего экспорта ЛПК страны. На западе основные контрагенты – Финляндия (1,1 млрд долл.) и Германия (0,5 млрд долл.) с суммарной долей в экспорте РФ около 15%; на юге – Казахстан, Украина и Узбекистан, в сумме их доля составила свыше 13% (табл. 7.4).

Транспортные тарифы особенно важны для экспорта в Китай, на который приходилось 42% веса перевозимых товаров, и Финляндию – 21% веса всех грузов.

Торговля со странами различалась не только по масштабам, но и по товарной структуре, что отражалось в уровне среднеконтрактных цен. По оценкам 2008 г., они варьировались от 171 долл./т – минимума, характерного для торговли с Китаем, до 701 долл./т, полученного при торговле с Германией. Разброс обусловлен соотношением в товарной структуре сырьевых и готовых товаров, в первую очередь круглого хвойного леса и полиграфической продукции.

Таблица 7.4

Экспорт продукции лесного комплекса России по странам в 2008 г.

Страна	Млн долл.	Доля в стоимости, %	Тыс. т	Доля в весе, %	Долл./т
Китай	3195,3	28,86	18686,4	42,09	171,0
Финляндия	1118,1	10,10	9150,9	20,61	122,2
Казахстан	540,8	4,88	911,3	2,05	593,4
Япония	511,1	4,62	2037,9	4,59	250,8
Германия	504,9	4,56	720,0	1,62	701,2
Украина	465,7	4,21	681,7	1,54	683,2
Египет	448,3	4,05	1131,6	2,55	396,2
Узбекистан	434,4	3,92	1648,7	3,71	263,5
Турция	322,6	2,91	830,7	1,87	388,4

Примечание: Фрагмент 20-ти стран из 148 стран-контрагентов.

Следует отметить высокий ценовой рейтинг торговли со странами СНГ. Однако для оценки приоритетности рынка только среднеконтрактной цены недостаточно. Важен также объем торговли, развитие кооперационных связей, традиции – то, что выдвигает в вопросах регулирования торговлю с Китаем, Японией и Финляндией на первый план.

Сопоставляя группы стран внешнего рынка, можно сделать следующие выводы. Как по цене, так и по физическим объемам преобладает восточный рынок (рис. 7.2). В него вошли 15 стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Средняя по этой группе цена составляла 187 долл./т. Второе место занимал европейский рынок, объединивший 35 стран Европы. Третье место занимали 13 стран СНГ и Балтии и на четвертом находились прочие участники рынка – 85 стран. Сюда вошли все страны ближневосточной Азии, страны Африки и Америки, многочисленные островные государства.

Сопоставляя объемы продаж и среднеконтрактные цены по группам стран, видно, что чем больше физические объемы продаж, тем ниже средние контрактные цены. Россия продает на самую большую сумму самые большие объемы грузов по самым низким ценам, т.е. рынок на восточном направлении определяется сырьевой компонентой и более низкими ценами. В связи с этим возникает потребность рассмотреть, как формируется товарная номенклатура экспорта регионов в конкретных географических секторах.

Всего в экспорте России в 2008 г. было зафиксировано 329 различных товаров ЛПК, объединенных в 66 подгрупп. Фрагмент первых позиций рейтинга товарных подгрупп, упорядоченных по объемам экспорта, приведен в табл. 7.5.

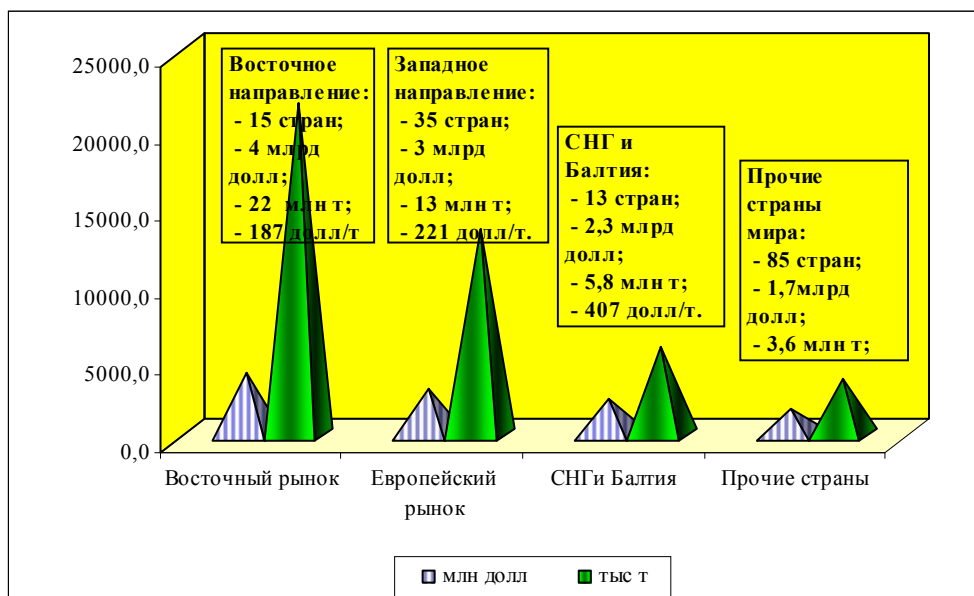


Рис. 7.2. Экспорт России продукции лесного и деревоперерабатывающего комплекса в 2008 г. по группам стран

**Экспорт России продукции деревоперерабатывающего
и лесного комплекса по товарным подгруппам**

Товарные подгруппы ТН ВЭД	Млн долл.	%	Тыс. т	%
1. Лесоматериалы необработанные	3389,0	30,6	27590,8	62,1
2. Пиломатериал	2793,0	25,2	8724,8	19,6
3. Целлюлоза древесная кроме растворимых сортов	890,8	8,1	1660,6	3,7
4. Бумага газетная	770,1	6,9	1285,5	2,9
5. Фанера клеёная	751,9	6,8	875,6	2,0
6. Крафт-бумага и картон немелованные	366,7	3,3	569,4	1,3
7. Бумага и картон немелованные для печати	273,9	2,5	279,5	0,6
8. Полиграфическая продукция	273,6	2,5	16,5	0,04
9. Древесина (дрова) топливная	229,4	2,1	1614,0	3,6
10. Целлюлоза древесная растворимая	151,2	1,4	160,0	0,4
11. Бумага и картон немелованные прочие	145,2	1,3	260,6	0,6

Лесоматериал необработанный составлял 30,6% экспорта по стоимости и 62% в весе. Вторая товарная подгруппа – пиломатериалы, их доля достигала 25,2% стоимости и 19,6% веса. На третьем месте – целлюлоза древесная (8 и 3,7% соответственно), на четвертом – бумага газетная (7 и 3%), на пятом месте – фанера клеёная (6,8% стоимости и 2% веса соответственно). В сумме эти товары обеспечили 77,6% стоимости всего экспорта и 90,4% его веса и позволили определить основные товарные позиции для дальнейшего углубленного анализа.

Экспорт деловой древесины. На основании полученного рейтинга были выделены крупные товарные позиции, формирующие структуру экспорта. В первую очередь – рынок деловой древесины (коды ТНВЭД с 44031 до 44040), в таблице ему соответствуют лесоматериалы необработанные. Продажа деловой древесины, в свою очередь, подразделяется на 2 крупных позиции – экспорт деловой хвойной древесины и деловой лиственной древесины, это разделение обосновано различиями в направлениях экспорта и специализации регионов.

Экспорт деловой хвойной древесины остается главным в поставках лесопромышленного комплекса на мировой рынок. Сюда вошли 15 товарных позиций, в том числе пиловочник, балансы и лесоматериалы ели, сосны, пихты, кедра, лиственницы (без слабообработанной древесины хвойных пород). На эти товарные позиции приходилось почти 21% стоимости и свыше 40% веса всего экспорта ЛПК России. Приоритетным для данных товаров был восточный рынок (табл. 7.6). Он охватывал 8 стран и имел среднеконтрактную цену 129 долл./т, что немного (на 1 долл.) превышало среднеконтрактную цену по данной подгруппе товаров в РФ, рассчитанную для всех стран. На него приходилась 83,6% стоимости и 83,1% веса деловой хвойной древесины, поставленной из РФ на мировой рынок. Основными потребителями являлись Китай, Япония и Республика Корея, на которые приходилось свыше 82,9% всех продаж хвойного делового леса России.

**Экспорт деловой хвойной древесины РФ в 2008 г.
по географическим направлениям**

Направление	Количество стран	Млн долл.	Доля, %	Тыс. т	Долл./т
Восточный рынок	8	1920,3	83,6%	14865,6	129
СНГ и Балтия	10	56,6	2,5%	487	116
Европейский рынок	12	266,6	11,6%	2230	120
Прочие	5	52,7	2,3%	317	167
Всего	35	2296,3	100,0%	17898	128
Доля в экспорте ЛПК РФ		20,7%		40,3%	

В экспорте в Китай деловой хвойной древесины с российской стороны участвовало 940 контрагентов, он закупал на данном рынке 15 видов пиловочника и лесоматериалов. Япония в этом товарном сегменте закупала товары 10 видов. Для 7 видов из 10 цена на рынке Японии была выше, чем на рынке Китая, в 3-х случаях – ниже, однако это не свидетельствовало о том, что торговля с Японией организована с российской стороны наилучшим образом.

Среднеконтрактная цена по этой группе была почти вдвое ниже среднеконтрактной цены по всему экспорту ЛПК.

Самая низкая цена (115 долл./т) была зафиксирована в торговле с Монголией, самая высокая – с Малайзией (181 долл./т). Хотя цены на рынках Японии и Республики Корея (146,7 и 145,7 долл./т соответственно) находились на достаточно высоком уровне для данной группы стран, но по объему продаж они были несопоставимо меньше экспорта в Китай.

Тем не менее конкурентные преимущества восточного направления относительно европейского подтверждаются не только масштабами продаж, но и ценовыми факторами. В Европе деловую хвойную древесину закупали 12 стран всего в объеме 2,2 млн т на сумму 266,6 млн долл. при значительно более низкой среднеконтрактной цене (120 долл./т). Основным контрагентом была Финляндия с самой низкой среднеконтрактной ценой (118 долл./т). Более высокая конъюнктура на Западе складывалась в странах Восточной Европы, а также в Австрии, Германии, Греции и др.

Страны СНГ и Балтии (10 стран) экспортировали деловую хвойную древесину на 56,6 млн долл., 62,4 тыс. т при средней цене 116 долл./т. Это всего 2,5% от стоимости товарной группы. Среди них лидерами являлись, прежде всего, Узбекистан, Казахстан, Эстония и Латвия.

Распределение среднеконтрактных цен на рынке деловой древесины хвойных пород в 2008 г. в экспорте России по странам приведен на рис. 7.3. Рейтинг открывает торговля с Кипром и замыкает Узбекистан.

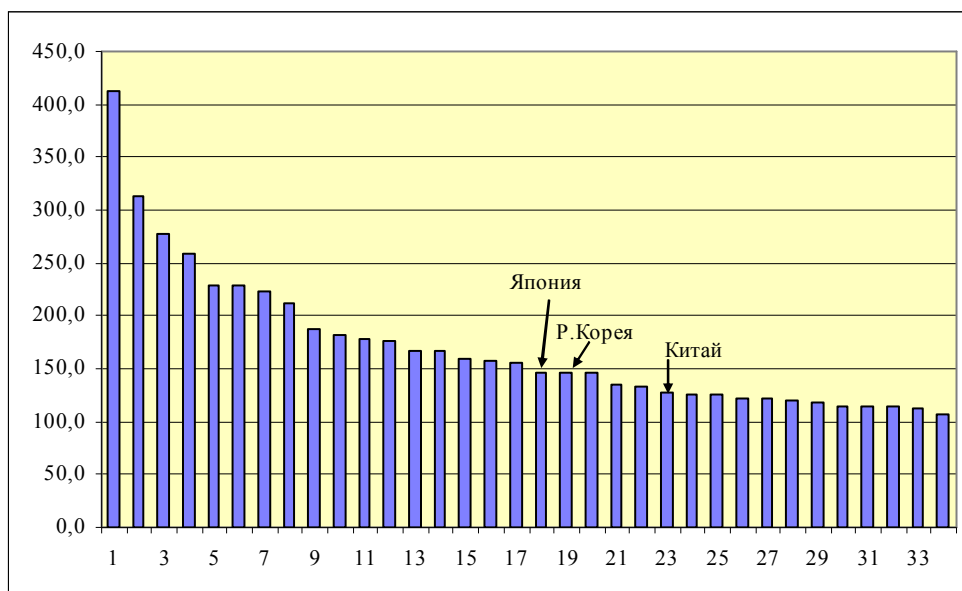


Рис. 7.3. Среднеконтрактные цены на рынке деловой древесины хвойных пород в 2008 г. в экспорте России

Таким образом, в основном товарном сегменте ЛПК – экспорте деловой древесины хвойных пород – определяющим является восточный рынок как по объемам, так и по ценам. Именно он требует первостепенного внимания со стороны государства как наиболее масштабный канал упущенной страной выгоды при осуществлении международной торговли. Акцент в регулировании рынка должен быть направлен на СФО (48% соответствующего экспорта РФ) и ДВФО (36,7% соответственно).

Второй блок экспорта деловой древесины представляет рынок деловой лиственной древесины. В 2008 г. он насчитывал 28 стран и выделялся колоссальными различиями в объемах экспорта. Деловая и слабообработанная древесина лиственных пород составляла всего 8,8% стоимости экспорта ЛПК страны. На экспорт поставлялось 10 видов продуктов, в том числе березовые балансы двух типов – кряж и бревна. Средняя цена относительно других секторов рынка была достаточно низкой (112 долл./т) и определялась торговлей с Финляндией, владеющей половиной рынка деловой лиственной древесины и слабо обработанных изделий из нее. В Китай шли относительно небольшие объемы и по относительно низким среднеконтрактным ценам. Прослеживалась та же зависимость: чем выше объемы продаж, тем ниже степень готовности товара и его среднеконтрактная цена. В основных поставках (в экспорте в Финляндию) она была самой низкой – в среднем не превышала 100 долл./т.

Торговля с Финляндией осуществлялась северными районами и областями средней полосы европейской части России. Всего в этом товарном сегменте рынка со стороны России работало 379 экспортеров из 22 регионов страны и 130–150 импортеров Финляндии.

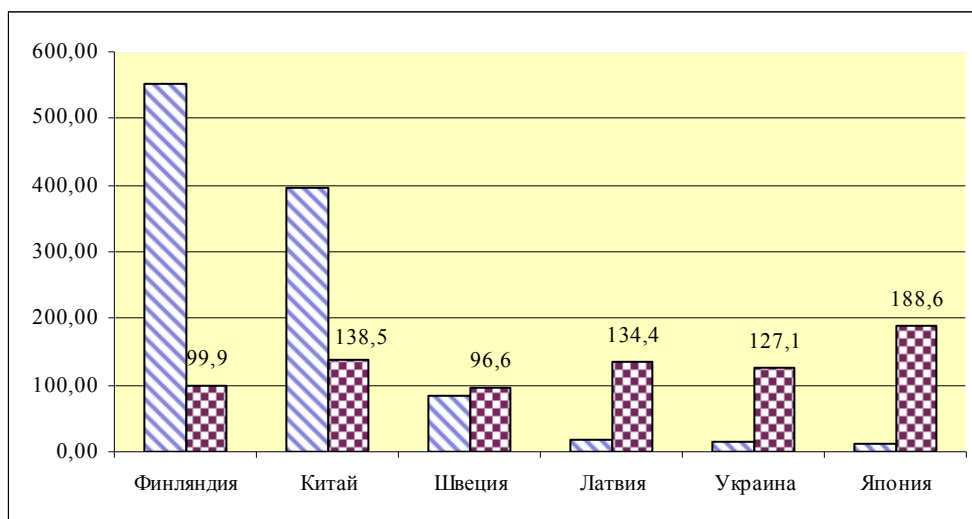


Рис. 7.4. Страны-лидеры в рейтинге по объемам экспорта деловой лиственной древесины из России в 2008 г.

На рис. 7.4 первый ряд представляет экспорт из России в страну (млн долл.), второй ряд – среднеконтрактные цены (долл./т) в данном товарном сегменте. Со стороны России рынок, как и предыдущий, характеризуется массовостью участников: только в экспорте в Китай участвует 428 экспортеров.

Как и на рынке деловой древесины хвойных пород, здесь также нет конкуренции российских регионов между восточным и европейским направлением. Китай не конкурировал с финскими потребителями, которые специализируются на березе, так как закупал пиломатериалы из дуба, тополя, ясеня, осины и липы. Доля близлежащих к Китаю областей Сибири была очень низкой: Бурятии – всего 0,85%, Читинской области – 0,43%, Алтайского края – 0,25%.

Экспорт пиломатериалов России представлял в 2008 г. четвертую часть внешней торговли ЛПК и составлял 2,7 млрд долл. и 8,5 млн т. В торговле были задействованы практически все регионы страны (71 регион). Среди округов по объемам лидировал Сибирский федеральный округ, экспорт которого составил 1,4 млрд долл. весом 4,59 млн т при среднеконтрактной цене 308 долл./т. Прочие 54 региона экспортировали пиломатериалов на сумму 1,23 млрд долл. весом 3,5 млн т при среднеконтрактной цене 346 долл./т.

Всего от России на рынке пиломатериалов было занято 3034 участника. Крупнейшие экспортеры: ОАО «Лесосибирский ЛДК № 1» Красноярского края (3,5% от стоимости экспорта пиломатериалов), ОАО «УИ ЛДЗ» Иркутской области (3,3%) и ЗАО «Новоенисейский лесохимический комплекс» Красноярского края (3%). В сумме их экспорт обеспечил 9,8% экспорта пиломатериалов РФ при среднеконтрактной цене, значительно превышающей среднюю по всей выборке.

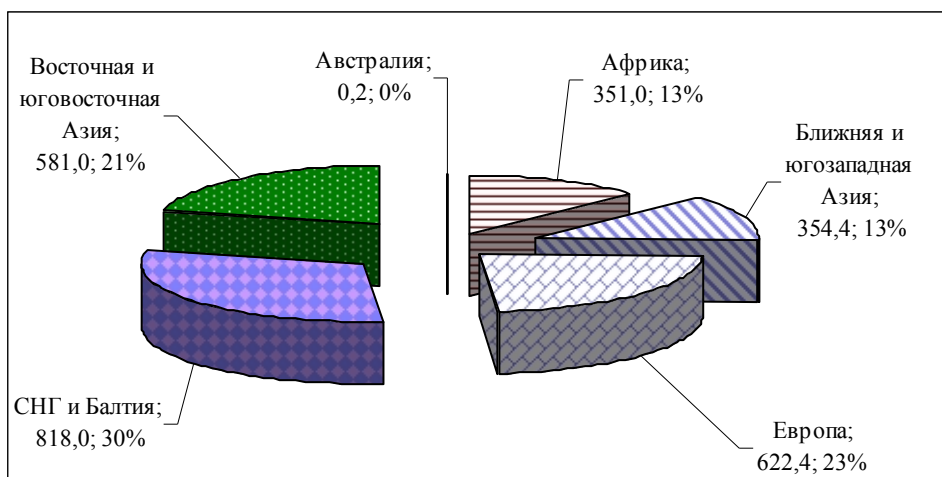


Рис. 7.5. Географическая структура экспорта пиломатериалов России в 2008 г., млн долл.; %

Экспорт пиломатериалов осуществлялся в 86 стран. Список возглавляли Китай (12,1%), Египет (11,7), Узбекистан (9,4% в стоимости). Япония находилась на 4-м месте, и ее доля превышала 8%. Пиломатериалы поставлялись в 30 стран Европы. Среди европейских стран лидировала Германия и Финляндия. Среднеконтрактная цена в Европе на российский пиломатериал была самой высокой среди выделенных групп стран.

На рис. 7.5 видно, что по масштабам выделяется рынок СНГ и Балтии. Их доля превысила 30% в стоимости и 36% в весе. Этот рынок выделяется одновременно и самой низкой конъюнктурой. На 2-м месте рынок Европы, затем – рынок Восточной и Юго-Восточной Азии. Восточное направление представлено 10 странами, но, по сути, это рынок 2-х стран – Китая (12,1%) и Японии (8,2%). Развитие экспорта пиломатериалов в РФ связано прежде всего с восточными регионами страны и их экспортом в восточном направлении, а также расширением рынка в странах Средней Азии.

Экспорт целлюлозы представлял третью крупную позицию на рассматриваемом рынке, превышая 970 млн долл. и охватывая 54 страны. Основные потребители российской целлюлозы сконцентрированы также на восточном рынке, на них приходилось почти 70% экспорта. Основной контрагент – Китай, доля которого составила 58,2% в стоимости. На 2-м месте с большим отрывом – Польша (менее 6%), далее – Япония (менее 4%).

Экспорт целлюлозы осуществлялся в 19 стран Европы на сумму 167,5 млн долл. или 17,2% всей стоимости в данном сегменте рынка. Экспорт в страны СНГ и Балтии был невелик (всего 39,9 млн долл.), в основном на Украину и Казахстан.

В экспорте участвовали 11 российских регионов, среди них СФО представляла Иркутская область (доля составляла менее 4%). Рынок целлюлозы легко контролируем и управляем – в нем с российской стороны всего 15 участников, в основном крупные целлюлозные и целлюлозно-бумажные комбинаты.

Экспорт фанеры обеспечивал всего 6,8% экспорта ЛПК РФ, осуществлялся 39 регионами на общую сумму 752 млн долл. при высокой относительно других товарных групп среднеконтрактной цене в 859 долл./т. Экспорт охватывал 81 страну и был более равномерно распределен по странам, чем в предыдущих товарных группах. По объемам закупок лидировали США, Египет, Германия, Финляндия, Латвия, Италия, обеспечившие в сумме 56% экспорта в данной товарной группе.

Если рассматривать географические направления (табл. 7.7), то рынок сбыта фанеры наполовину приходился на Европу, пятую часть представляли страны СНГ и третью часть – прочие страны, среди которых основными контрагентами являлись США, Египет и Турция. Спецификой продаж данного товара было то, что продукция почти не находила спроса в странах Восточного рынка, доля которых в сумме составляла менее 1,5% в стоимости экспорта фанеры.

Таблица 7.7

Географическая структура экспорта фанеры Россией в 2008 г.

Направление	Количество стран	Млн долл.	Доля, %	Тыс. т	Долл./м ³	Долл./т
Восточный рынок	7	11	1,5	11,3	651	980
СНГ и Балтия	13	164	21,8	190	576	861
Европейский рынок	31	361,4	48	399,8	560	904
Прочие	27	215,7	28,7	273,8	536	788
Всего	81	752,3	100,0	875,8	560	859

Из анализа экспорта регионов ясно, что производство и экспорт фанеры развиты в европейской части страны и ориентированы на европейское направление. Из 108 участников всего 12 европейских предприятий, производящих фанеру, обеспечили 72,3% экспорта в данном товарном сегменте. Рынок фанеры со стороны России – просматриваемый и регулируемый. Так, в Алтайском крае было всего 5 участников, в Красноярском крае – 2, в Иркутской области – 3, в Москве – 10, в Новосибирске – 4.

Экспорт бумаги и бумажных изделий. В экспорте бумаги, который обеспечивал 2,2 млрд долл., принимало участие 69 регионов. Как и рынок фанеры, он формировался европейскими производителями и был ориентирован на страны СНГ и Балтии и страны Европы. Доля СФО составляла всего 2%, и среди сибирских регионов лидировали Новосибирская область, Красноярский край и Бурятия. На восточном рынке основным контрагентом по закупкам бумаги являлся Китай, который закупал больше, нежели все остальные участники восточного рынка, вместе взятые.

Рынок бумаги был самым обширным – экспорт осуществлялся в 135 стран мира, причем 12 стран закупали 70% от стоимости всего российского экспорта бумаги.

В странах СНГ и Балтии экспорт бумаги отмечен во все страны постсоветского пространства. Самые крупные потребители – Украина и Казахстан,

их суммарная доля равнялась 27,1% стоимости, что в 3 раза превышало суммарный вклад остальных стран. Страны СНГ и Балтии имели приоритет по всем параметрам, затем шли «прочие страны», среди которых выделялись Индия (10,5% стоимости), Турция, Иран и Египет.

На восточном рынке основным контрагентом по экспорту бумаги был Китай, который закупал больше, нежели все остальные участники восточного рынка, вместе взятые. В Китай экспортировался картон тарный и картон мелованный, словари, газеты и журналы, прочие печатные издания, макулатура, бумага для печати банкнот, техническая документация, крафт-лайнер, крафт-бумага в рулонах.

В США экспортировались исключительно печатные издания, преимущественно газеты и журналы.

Всего экспорт в данном сегменте насчитывал 180 видов товаров, им занимались 2015 экспортеров, среди которых более 500 с экспортом менее 1 тыс. долл.

Таким образом, результаты анализа показывают, что для большинства товарных сегментов рынка лесоматериалов характерна специализация по географическим направлениям.

Европейские и восточные регионы страны между собой практически не конкурируют, так же специализируясь на своих направлениях. При анализе поведения азиатских покупателей была показана независимость друг от друга восточных рынков – Японии и Китая, которая определялась разным качеством экспортируемой продукции в эти страны.

Для большинства товарных позиций характерно массовое участие экспортеров и низкая рентабельность продаж при высокой доле сырьевой компоненты.

Российский лесной экспорт представляет сейчас классический случай рынка совершенной конкуренции со стороны российского продавца. Подобное положение дел играет на руку покупателю – скандинавским странам и странам Азиатско-Тихоокеанского региона, при этом лесной комплекс России несет убытки. Такая организация рынка не стимулирует приток инвестиций, модернизацию отрасли, организацию глубокой переработки леса, не решается проблема обеспеченности лесными дорогами, происходит ухудшение лесного фонда.

Россия по доходам отстает от ведущих стран в разы. Канада получает от экспорта лесопромышленного комплекса в 7 раз больше, США – в 5, Швеция – в 4, Финляндия – в 3,6 раза.

Повышение экспортной таможенной пошлины на круглый лес в июле 2007 г. на 20% и апреле 2008 г. на 25% медленно, но начало работать. При том что объем лесозаготовок в России в 2008 г. снизился на 14,4% по сравнению с 2007 г., прирост производства в деревообработке составил 1,4%, в целлюлозно-бумажном производстве, издательской и полиграфической деятельности – 0,8%.

Правительство России провозгласило политику по сокращению экспорта необработанной древесины, и компании стараются наращивать экспорт пиломатериалов. Результаты I квартала 2010 г. подтвердили эту тенденцию ростом объемов экспорта хвойных пиломатериалов на 11%.

Основной объем российских пиломатериалов в 2010 г. был поставлен в Китай, Египет, Узбекистан, Японию и Иран. Увеличились поставки пиломатериалов в Европу, на Ближний Восток и в страны Африки. При этом Китай лидировал, его доля в экспорте составила 19%, и центр экспортных операций по пиломатериалам переместился в Восточную Сибирь.

Если в 2008 г. 70,4% экспортных объемов приходилось на необработанные лесоматериалы и 21,6% – на распиленные лесоматериалы, то в 2009 г. эта структура изменилась. Вывоз распиленных лесоматериалов увеличился до 30,5%, а экспорт необработанных лесоматериалов уменьшился до 55,4%.

Сохраняющаяся асимметрия экспорта в сторону продукции низкой степени переработки дополняется проблемами, вызванными наличием на рынке большого числа экспортеров круглого леса, перепроизводством и падением нормы прибыли в отрасли.

В итоге огромные сырьевые ресурсы, растущий внешний спрос на круглый лес и отсутствие ограничений на вход в отрасль для любого российского экспортера привели к формированию неэффективного российского рынка. В результате сторона российского предложения является совершенно конкурентной, т.е. ее рыночная власть – влияние на конъюнктуру – минимальна, в то время как российские контрагенты на стороне спроса конкурентны в меньшей степени и имеют возможность использовать рыночную власть в своих интересах, организуя торговую политику вплоть до картельного сговора покупателей.

7.4. Моделирование и прогнозирование экспорта основных товаров лесного рынка

Крупные экономические потери лесопромышленного комплекса, обусловленные сложившейся практикой экспорта, актуализируют задачу научного обоснования организации эффективного рынка с позиций моделирования и сценарного прогнозирования.

Методологическую и эмпирическую базу исследования составляют методы и модели микро- и макроэкономики, методы эконометрии и прикладной статистики (рис. 7.6).

Экономический процесс формируется под воздействием множества факторов, проявление и степень влияния которых носят вероятностный характер. Существуют объективные причины флуктуирующего развития, которые проявляются независимо от типов производственных отношений.

Экономические процессы развиваются в большинстве своем неравномерно по объективным причинам, которые включают, в частности, воздействие научно-технического прогресса, ограничения развивающихся систем, природные и демографические циклы. Неравномерность развития под воздействием вероятностного комплекса причин проявляется в закономерном циклическом движении всей системы. Структура экономических процессов

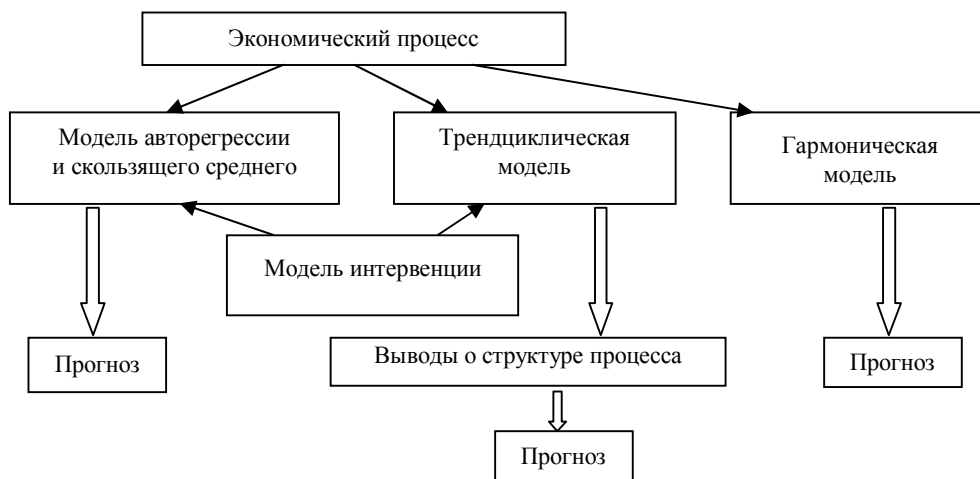


Рис 7.6. Схема построения моделей и прогнозов экономических процессов

отражает циклические колебания различной длительности, налагаемые на основную тенденцию развития – тренд. Под трендом среднего понимается неслучайная непериодическая функция $\mu(t)$, описывающая в модели процесса долгосрочную тенденцию (рост, падение).

Развитие теории временных рядов для стационарных в широком смысле процессов изменило задачу оценки тренда: стало возможным строить модель тренда, которая минимально фильтрует процесс и обеспечивает выполнение условия стационарности остатков в широком смысле. Удаление такого тренда позволяет оценить динамику компоненты, дополняющей тренд, и получить не только обоснованные решения, но и возможность выстроить гипотезы о причинном характере изменений в динамике изучаемого процесса.

Для стационарных рядов задача построения тренда не возникает. Для нестационарных процессов она сводится к построению фильтра, минимально искажающего динамику ряда и дающего на выходе стационарный остаток, в динамике которого сохраняются почти все зависимости в данных.

Как показывает опыт, модели авторегрессии и скользящего среднего очень чувствительны к малейшим нарушениям условий стационарности даже в широком смысле и на практике часто не дают результатов. Тем более они не пригодны для исследования циклического характера процессов и разработки моделей и прогнозов на среднесрочные и долгосрочные перспективы. Кроме того, прогнозы, построенные по таким моделям, имеют затухающую тенденцию. Однако при работе в диапазоне средних и быстрых частот они полезны для уточнения прогнозов и/или подтверждения выявленной циклической составляющей в исследуемой динамике.

Другой подход основывается на оценках функции спектральной плотности (ФСП), которые рассчитываются по модифицированному интегральному преобразованию Фурье усеченной автокорреляционной функции, аккумулирующей в себе всю необходимую информацию о цикличности процесса¹. По соотношению оценки в нулевой частоте и величин всплесков в остальных частотах ФСП позволяет понять роль в динамике ряда его составляющих компонент.

Отдельный класс моделей представляют гармонические модели. В их основе лежит итерационный отбор композиции гармоник по методу Байеса, обеспечивающих наилучшее приближение.

К достоинствам этого метода стоит отнести возможность построения модели нестационарных процессов без предварительной оценки трендов или фильтрации рядов. Моделирование тенденции роста среднего в данных моделях обеспечивается подбором составляющей с большим периодом, значительно превосходящим длину ряда.

Но гармонические модели имеют серьезные недостатки. С ростом размерности модели возможно изменение периодов у всех аргументов, что делает неразрешимой в рамках только этой модели задачу оценки структуры процесса и ранжирования циклических составляющих по их роли в формировании показателя².

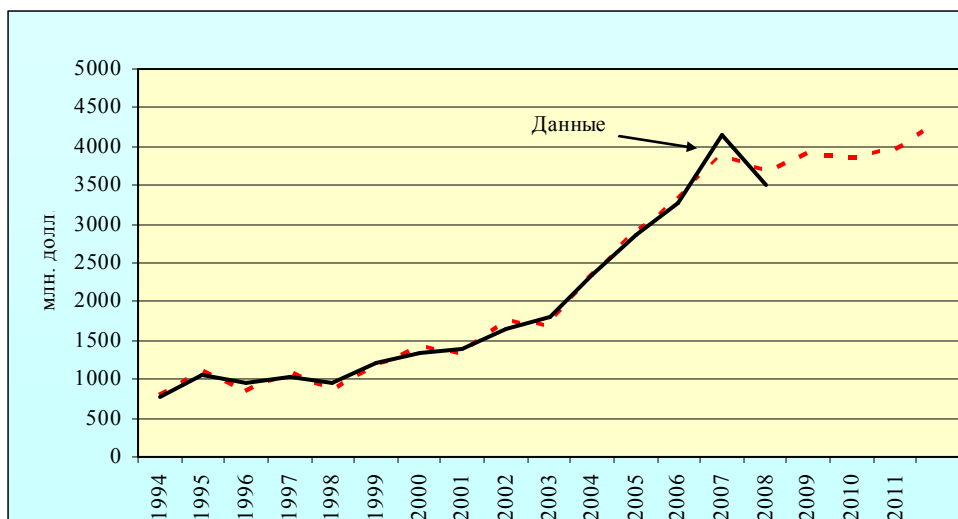


Рис 7.7. Модель динамики и прогноз экспорта круглого леса Россией

¹ Гренжер К., Хатанака М. Спектральный анализ временных рядов в экономике. – М. : Статистика, 1972.

² Ковалёва Г.Д. Применение теории временных рядов в экономических исследованиях : курс лекций / отв. ред. Г.М. Мкртчян ; Новосиб. гос. ун-т. – Новосибирск, 2008.

Модель – всего лишь инструмент исследований. Последнее слово за экспертом, в руках которого находится этот прекрасный инструмент. Для динамики стоимости экспорта круглого леса, рассматриваемого с 1994 по 2008 год, характерна смена темпа роста в 2003 г. и резкий спад в 2008 г. (рис. 7.7). Трендциклическая модель¹ показала, что в динамике экспорта в долларовом измерении, т.е. отражавшей ценовое воздействие мирового рынка, обнаружены зависимости в данных длительностью 2,4 года, 6 лет и длительная тенденция – 12 лет.

В модели экспорта круглого леса, представленного в физических объемах (в тыс. м³), были подтверждены зависимости 2,3 года, 5–6 лет и выявлена компонента 9 лет, которая соответствует деловому циклу. Цикл длительностью 2,3–2,4 года хорошо заметен на рис. 7.7. Примерно пятилетние периоды смены темпа также видны: это периоды 1994–1999 гг., 1999–2004 гг. и 2004–2008 гг.

Прогнозы, при условии сохранения тенденций базового периода, не предвещали того падения показателей экспорта круглого леса, которые произошли в действительности. Даже с учетом снижения в 2008 г. модель предсказывает рост со средним темпом, характерным для 1999–2004 гг. В модели не отражена политика сужения сырьевого экспорта с помощью тарифного механизма, которая начала проводиться с конца 2007 г. Экспортная пошлина на круглый лес была повышена с апреля 2008 г. до 25% при одновременном снижении пошлины на отдельные виды готовой продукции. Помимо внешних причин этот механизм также оказал свое воздействие, что в сумме привело к резкому сокращению объемов экспорта в 2009 г. на 48% и на 3,3% – в первой половине 2010 г.

Прогноз по гармонической модели 4-го порядка экспорта круглого леса в натуральном измерении (рис. 7.8) подтвердил тенденцию спада в 2009 г., но предсказал оживление 2010–2011 гг., что реально может произойти под давлением внешнего рынка. Далее возможно достаточно резкое снижение объемов продаж, что вполне обосновано политикой Правительства РФ, направленной на снижение экспорта необработанной древесины. Этому обстоятельству может способствовать государственная политика Китая – основного российского контрагента на рынке круглого леса, где также принимают меры по снижению ввоза подорожавшего круглого леса из России.

Экономика отдельных регионов СФО и России в целом несет крупные потери. Нерегулируемый государством выход на внешний рынок влечет перенасыщение рынка, приводит к демпинговым ценам. В текущем периоде рост эффективности торговли в значительной степени связан с координацией действий отдельных участников.

Повышение региональной результативности экспорта в среднесрочной перспективе включает вопросы оптимизации торговли на сырьевых рынках. Во всех государственных программах развития лесного комплекса проблему

¹ Клименко Л.А., Грицевич И.Г. Статистические методы анализа. Алгоритмы и программы. – М. : Изд-во ИМЭМО, 1977. – Вып. 1, 2.

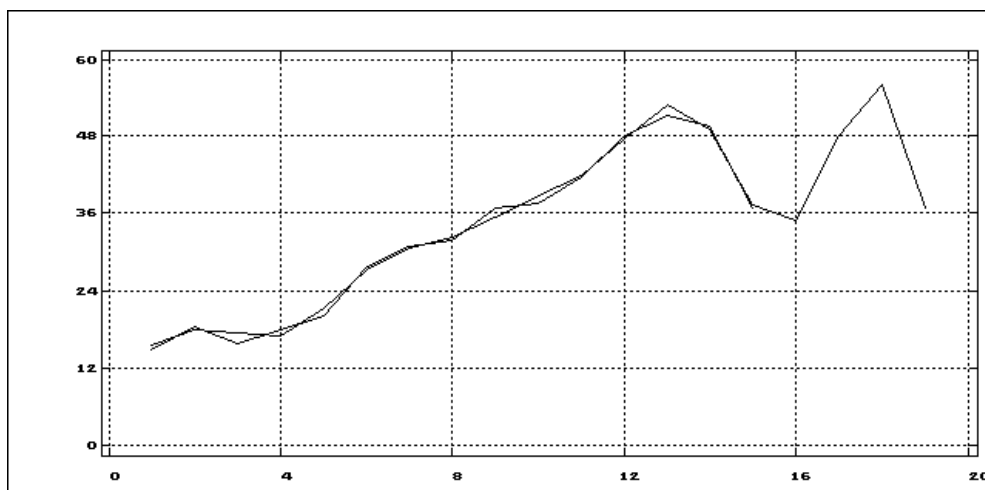


Рис. 7.8. Экспорт России круглого леса и ex-post ex-ant прогнозы по гармонической модели 4-го порядка с 1994 по 2012 год, тыс. м³

сбыта продукции предполагается решать в значительной мере за счет экспорта, что повышает актуальность роста его эффективности.

Опыт свободной торговли российских экспортеров с позиций эффективности слабо изучен. Практически нет работ на эту тему. Интересный результат был получен в исследовании, проведенном в ИЭОПП СО РАН в 2008 г.¹ Была выдвинута гипотеза наличия картеля на рынке круглого леса со стороны Японии. Изучение теоретических подходов анализа картельного поведения позволило выбрать методы, основанные на выявлении отличий поведения компаний в рамках картеля от совершенно конкурентного поведения, и инкорпорировать их в модель функционирования рынка.

С учетом того, что сторона российского предложения круглого леса является конкурентной, что ведет к потерям благосостояния, так как на другой стороне рынка может быть картель, были рассмотрены механизмы регулирования подобных рыночных структур. Анализ механизмов регулирования (государственного вмешательства) показал, что в данной ситуации наиболее оптимальным будет являться переход от совершенно рыночной структуры к несовершенной, в частности, было показано, что при монополизации экспорта будет достигнут наибольший эффект.

Слабо представленная в отечественной литературе оценка спроса рационального потребителя была рассмотрена с акцентом на проверку свойств спроса, гарантирующих моделирование рационального потребителя. Для этого все возможные типы функциональных форм спроса были структурированы

¹ Литин А.С., Гайдук Е.А. Перспективы развития лесной отрасли Сибири в условиях изменения внешнеэкономической конъюнктуры // Регион: экономика и социология. – 2008. – № 3.

и проанализированы с точки зрения удовлетворения задач моделирования потребительского выбора японского покупателя круглых лесоматериалов. Выбор подходящей функциональной формы проводился на основании анализа хиксианских эластичностей. Таким образом, был выбран и обоснован тип функциональных форм – гибкие функциональные формы, среди которых была выбрана AIDS спецификация.

Теоретическое моделирование рыночного равновесия состояло из моделирования одновременного равновесия двух вертикально интегрированных рынков – рынка круглого леса в России и аналогичного рынка в Японии. Рынки связаны тем, что японские импортеры являются посредниками, покупающими лес в России и продающими его в Японии. Соответственно, при моделировании равновесия в России необходимо было учитывать влияние равновесия в Японии.

Предложенный механизм тестирования распределения рыночной власти японского посредника между рынками присутствия позволил сделать вывод о наличии рыночной власти и ее степени. Авторская методика моделирования картельного поведения, основанная на выявлении отличия поведения компании в рамках картеля от некартельного поведения, была построена на учете структурного сдвига, роль которого играют индекс Херфиндаля-Хиршмана и соотношение запасов круглого леса к его потреблению. Автором было доказано, что выявленная рыночная власть значимо определяется обозначенными показателями, т.е. картельное поведение усиливается при увеличении индекса Херфиндаля-Хиршмана и при росте запасов круглого леса над потреблением, что согласуется с реальными данными.

Доказательство наличия картеля (скрытого сговора) покупателей на рынке контрагента дает повод для применения симметричных мер противодействия на уровне торговой политики в отрасли со стороны России – необходимость введения государственного регулирования в целях борьбы с неэффективным распределением торгового эффекта. К таким рынкам относится рынок, прежде всего, деловой древесины хвойных пород и пиломатериалов.

Прошло более 20 лет с момента реформирования внешней торговли, объявления о ликвидации государственной монополии на экспортно-импортные операции и реализации рыночной стратегии. Опыт показал, что практически во всех случаях российский рынок совершенной конкуренции себя не оправдывал.

В рамках обозначенных проблем очевидно, что степень их взаимозависимости требует пересмотра государственного комплексного вмешательства в организацию лесного рынка, так как текущие меры являются недостаточно эффективными и нуждаются в серьезной корректировке.