

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ  
НАУКИ ИНСТИТУТ ЕВРОПЫ РОССИЙСКОЙ АКАДЕМИИ НАУК

---

*На правах рукописи*

КОРОБКОВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ

**ПОТЕНЦИАЛ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ ИЗ  
РОССИИ В СТРАНЫ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА**

Специальность: 08.00.14 – Мировая экономика

Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель  
доктор экономических наук, профессор  
О.В. Буторина

МОСКВА – 2017

## ОГЛАВЛЕНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>4</b>
<b>ГЛАВА 1. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА.....</b>	<b>17</b>
1.1. Правовая база и торговый режим.....	17
1.2. Эволюция теории внешней торговли. Потенциал взаимной торговли промышленными товарами развитых и развивающихся стран.....	35
1.3. Эмпирическая база исследования.....	55
<b>ГЛАВА 2. ЭКСПОРТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ ИЗ РОССИИ В СТРАНЫ ЕС. РОЛЬ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ- ЭКСПОРТЕРОВ.....</b>	<b>73</b>
2.1. Общий обзор российского промышленного экспорта.....	73
2.2. Характер взаимной торговли промышленными товарами России и Евросоюза.....	95
2.3. Специализация российского промышленного экспорта.....	105
<b>ГЛАВА 3. ПОТЕНЦИАЛ РОСТА И ОБЛАГОРАЖИВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ В ЕВРОСОЮЗ.....</b>	<b>132</b>
3.1. Потенциал экспорта недифференцированных товаров.....	132
3.2. Диверсификация и выживаемость российского экспорта готовых изделий. Вклад экстенсивной составляющей в диверсификацию.....	146
3.3. Потенциал продвижения российского экспорта готовых изделий в Евросоюз.....	161
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....</b>	<b>188</b>
<b>Аббревиатуры и сокращения.....</b>	<b>204</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ.....</b>	<b>205</b>
<b>Приложение А.....</b>	<b>227</b>
<b>Приложение Б.....</b>	<b>228</b>
<b>Приложение В.....</b>	<b>229</b>
<b>Приложение Г.....</b>	<b>230</b>
<b>Приложение Д.....</b>	<b>232</b>
<b>Приложение Е.....</b>	<b>233</b>

<b>Приложение Ж.....</b>	<b>234</b>
<b>Приложение З.....</b>	<b>236</b>
<b>Приложение И.....</b>	<b>237</b>
<b>Приложение К.....</b>	<b>240</b>
<b>Приложение Л.....</b>	<b>241</b>
<b>Приложение М.....</b>	<b>246</b>
<b>Приложение Н.....</b>	<b>252</b>
<b>Приложение О.....</b>	<b>253</b>
<b>Приложение П.....</b>	<b>254</b>
<b>Приложение Р.....</b>	<b>255</b>
<b>Приложение С.....</b>	<b>258</b>
<b>Приложение Т.....</b>	<b>259</b>

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Облагораживание и диверсификация экспорта является одной из важнейших внешнеэкономических задач Российской Федерации в рамках общей стратегии модернизации и укрепления геополитических позиций страны. Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г.», России предстоит освоить новые специализации в производстве высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью. Однако пока экономика России в значительной степени зависит от экспорта необработанных и сырьевых товаров, особенно энергоносителей. Актуальность задачи развития экспорта готовых изделий из России в ЕС обусловлена несколькими факторами, как общего, так и специфического характера.

Во-первых, в последние годы повышается вероятность реализации неблагоприятных для России сценариев на мировом рынке энергоносителей и других биржевых товаров. Так, если с 2000 г. по 2007 г. среднегодовая цена на нефть увеличилась втрое – с 30 долл. за баррель до 100 долл., то на протяжении 2014-2017 гг. она снизилась до 55 долл. С 2012 г. вдвое снизилась цена на российский природный газ. Понижательные тенденции отмечаются на мировых рынках черных и ряда цветных металлов, в частности меди и алюминия. Следовательно, развитие российского экспорта за счет сырьевых товаров становится проблематичным, а его рентабельность таких поставок снижается.

Во-вторых, возможности количественного наращивания экспорта сырья из России ограничены ввиду исчерпания месторождений, износа инфраструктуры, удорожания добычи в отдаленных регионах и т.п. Проводимая Евросоюзом энергетическая политика включает меры по повышению энергоэффективности и сокращению потребления углеводородов, что в будущем чревато сокращением их импорта из России.

В-третьих, Европейский союз сохраняет статус важнейшего торгового партнера России, на него приходится до 45-50% всего внешнеторгового оборота нашей страны. Данная высокая доля достигается главным образом за счет российского экспорта сырьевых товаров, тогда как из стран ЕС Россия вывозит готовые изделия, включая высокотехнологичные. В страны ЕС направляется только четверть российского промышленного экспорта, притом что его подавляющую часть формирует продукция с невысокой степенью обработки: стальной прокат, алмазы, химические удобрения и т.п. Развитие экспорта готовых изделий в ЕС позволит России не только восполнить потери экспортной выручки от поставок сырья, но и сгладить асимметрию в товарном наполнении импортно-экспортных потоков. И, таким образом, глубже интегрироваться в международные производственные цепочки.

В-четвертых, рынки ЕС представляют значительный интерес для экспорта промышленных товаров из России, поскольку они имеют близкое географическое расположение, обладают значительной ёмкостью и имеют схожую структуру спроса. Основной промышленный потенциал России сосредоточен в ее европейской части, тогда как наибольшая часть ископаемых ресурсов добывается за Уралом. Следовательно, Евросоюз отвечает условиям гравитационной модели как потенциально крупный торговый партнер России и поэтому должен считаться приоритетным направлением поставок.

В-пятых, хотя страны СНГ удерживают первое место в экспорте промышленной продукции из России, возможности наращивания поставок на этих направлениях ограничены. По мере открытия этих рынков и исчерпания потенциала сотрудничества советской эпохи, российские поставщики будут сталкиваться здесь с растущей конкуренцией со стороны третьих стран. Рынки стран СНГ сильнее, чем рынки стран со зрелой рыночной экономикой, подвержены кризисным явлениям, а восстановление объемов происходит на них медленнее.

**Степень научной разработанности темы.** В диссертационной работе автор опирался на фундаментальные труды отечественных и зарубежных авторов, посвященные теории международной торговли. В части классической и неоклассической теории торговли рассматриваются работы А. Смита, Д. Рикардо, Э. Хекшера, Б. Олина.

Среди ученых, исследовавших новые тенденции в структуре международной торговли и указавших на невозможность их объяснения с точки зрения неоклассической теории, необходимо отметить: В. Леонтьева, П. Вердоорна, Ж. Дрезе, С. Линдера, Б. Балассу, Г. Грубеля, П. Ллойда, М. Фингера, К. Абд-Эль-Рахмана, О. Хаврилишина, Е. Сивана, Г. Клара, О. Гассана, Г. Хеллейнера и др. В рамках новой теории торговли автор опирался на труды П. Кругмана, (который является ее основоположником), а также А. Диксита, Дж. Стиглица, М. Мелитца, Э. Хелпмана, К. Ланкастера, М. Брюльхарта; в рамках новой экономической географии – П. Кругмана, М. Фудзиты, А. Венабльса.

Крупный вклад в исследование торгово-экономических отношений России и стран Евросоюза внесли: Ю.А. Борко, О.В. Буторина, И.Д. Иванов, Т.М. Исаченко, Н.Ю. Кавешников, А.В. Кузнецов, Е.Б. Павлова, О.Ю. Потемкина, Т.А. Романова, Н.П. Шмелев, И.Ю. Юргенс и др. Роль ВТО в торговых отношениях России и Евросоюза исследована в работах Т.М. Исаченко, Я.Д. Лисоволика, Ю.М. Кукушкиной, А.П. Портанского и др.

Вопросы конкурентоспособности страны и экспортируемых ей товаров подробно рассматриваются М. Портером; вопросы производственной кооперации стран – А. Йитсом и Ю.В. Шишковым. Профили и потенциал российского промышленного экспорта глубоко прорабатываются в трудах Е.А. Артемьевой, Н.А. Волчковой, А.А. Гнидченко, И.С. Гладкова, И.П. Гуровой, И.Д. Иванова, С.А. Кадочникова, А.С. Каукина, В.Г. Клинова, А.Н. Спартака, В.К. Фальцмана, А.А. Федюниной, Л.М. Фрейкмана, Б. Альгьери и др. Анализ интенсивного и экстенсивного роста экспорта, выживаемости экспорта проводится в работах Т. Биседеса, Дж. Блайда, П. Brentона, Э.

Венейблса, П. Клиноу, С. Каррера, М. Пиеролы, Т. Прусы, Д. Фу, С. Эвенетта.

Непосредственно российскому экспорту, в том числе в страны Евросоюза, посвящены диссертационные работы по специальности мировой экономики С.А. Галкина (2008), Ю.М. Кукушкиной (2015), А.П. Куприкова (2013), А.А. Федюниной (2017).

**Цель диссертационной работы** – комплексная оценка потенциала развития экспорта промышленных товаров из России в страны Европейского союза, включая его физический рост, освоение новых географических и товарных направлений, повышение доли товаров с высокой степенью обработки.

Под потенциалом (лат. *potentia* – сила, возможности) автор понимает совокупность имеющихся средств и ресурсов, а также возможности, которые могут реализоваться на их основе. То есть, потенциал – одновременно и нынешнее состояние, и достижимые возможности. Соответственно, потенциалом российского экспорта выступает совокупность освоенных специализаций, располагаемой инфраструктуры и прочих внутренних и внешних условий, а также возможности преобразований и роста.

Для достижения поставленной цели требуется выполнение следующих **задач**:

1. Определить место, отводимое экспорту промышленных товаров из России в ЕС, в системе долгосрочных макроэкономических стратегий обоих партнеров, а также в политической и правовой базе их экономического сотрудничества.
2. Систематизировать теоретические подходы, которые используются для обоснования целесообразности и анализа существа взаимного обмена промышленными товарами между развитыми и развивающимися странами.
3. Выполнить критический анализ методов и инструментов, применяемых для исследования внешнеторговых потоков; выявить их сильные

стороны и ограничения, а также оценить качество статистических данных по торговле России и ЕС.

4. Провести общий обзор российского экспорта промышленных товаров по высокому агрегационному уровню международной стандартной товарной классификации (МСТК), охарактеризовать место в нем стран ЕС, установить главные направления изменений товарной и географической структуры российского промышленного экспорта из России в страны Евросоюза.
5. Исследовать важнейшие качественные характеристики взаимной торговли промышленными товарами между Россией и странами ЕС, как по товарным группам, так и по географическим направлениям.
6. Провести анализ структуры российского промышленного экспорта с точки зрения степени обработки и готовности товаров. Обнаружить имеющиеся перспективные направления на среднем агрегационном уровне по номенклатуре МСТК.
7. Проверить гипотезу об ограниченном потенциале экспорта недифференцированных промышленных товаров из России в ЕС на основе анализа новых товарных позиций, географических направлений и эластичности российского экспорта в зависимости от импорта ЕС.
8. Провести анализ российского экспорта промышленных товаров на низком агрегационном уровне МСТК. Измерить: параметры диверсификации экспорта, вклад экстенсивной составляющей его в рост, выживаемость экспорта по отдельным позициям.
9. Выявить, обосновать и оценить потенциал перспективных товарных позиций и географических направлений промышленного экспорта из России в страны ЕС в различных проекциях; протестировать гипотезу о перспективности экспорта частей и компонентов из России в ЕС.

**Объектом исследования** являются торгово-экономические взаимоотношения России и стран Евросоюза.



**Предметом исследования** экспорт промышленных товаров из России в страны Евросоюза.

**Хронологические рамки исследования** охватывают период с 2000 г. по 2015 г. Выбор в качестве нижней границы 2000 г. обусловлен тем, что к этому времени Россия завершила либерализацию внешнеэкономического комплекса и оправилась от последствий финансового кризиса 1998 г. Именно в период с 2000 г. по 2008 г. номенклатура российского промышленного экспорта пополнилась большим количеством новых товарных позиций, а его стоимость увеличилась в несколько раз.

Полезную для анализа фактуру представляют собой статистические данные кризисного 2009 г., а данные последующих лет позволяют оценить ход восстановительных процессов в экспорте промышленных товаров из России в ЕС. Период исследования ограничен 2015 г. ввиду отсутствия данных за 2016 г. на момент завершения исследования в августе 2017 г.

**Область исследования** соответствует пунктам 11, 17, 26 паспорта специальности ВАК 08.00.14 – Мировая экономика.

**Методологическая и теоретическая основы диссертационного исследования.** Теоретической базой служат фундаментальные работы российских и зарубежных авторов, перечисленных в пункте «Степень научной разработанности темы». Диссертационная работа строится на результатах работ по классической, неоклассической и новой теории торговли.

Практическая часть исследования выполнена с применением следующих статистических методов: массовые статистические наблюдения; метод группировок, метод систематизации и классификации; метод сравнения средних; корреляционный и регрессионный анализ. Поставленные в диссертации задачи решаются при помощи общепринятых инструментов эконометрического анализа торговой специализации страны. Произведены расчеты следующих индексов: сравнительных преимуществ (Revealed comparative advantage – RCA), внутриотраслевой торговли (Грубеля-Ллойда),

диверсификации экспорта (Хиршмана-Херфиндаля), выживаемости экспорта (Каплана-Мейера). На основе данных справочника цен Всемирного банка выполнен пересчет стоимости экспорта промышленных товаров в ценах 2000 г.

**Информационная база исследования.** Основными статистическими источниками по взаимной торговле России и стран Евросоюза являются данные статистического подразделения секретариата ООН (база данных Комтрейд ООН) и статистической службы Европейского союза Евростат (база данных Комекст). Также в работе используются данные по мировой торговле и взаимной торговле России и Евросоюза из следующих источников:

- ежегодные статистические и аналитические отчеты ВТО по мировой торговле («World Trade Report», «International Trade Statistics»);
- статистические данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат);
- ежегодные статистические и аналитические отчеты Всероссийского научно-исследовательского конъюнктурного института по внешней торговле России («Внешнеэкономический комплекс России: состояние и перспективы»);
- статистические и аналитические материалы французского исследовательского центра по мировой экономике (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales – CEPII);
- тематические публикации специализированных периодических изданий и диссертации.

Кроме того, в работе использованы статистические и аналитические материалы Всемирного банка, Международного валютного фонда, Европейского центрального банка и профильных интернет-изданий. В рамках поставленных задач автор опирался на документы государственных органов Российской Федерации, официальные материалы и законодательные акты Европейского союза.

**Научная новизна** исследования заключается в том, что данная работа представляет собой одну из первых попыток комплексного анализа современного состояния и потенциала развития экспорта промышленных товаров из России в страны ЕС.

В ходе исследования были получены следующие наиболее значимые **результаты, содержащие элементы научной новизны, и выносимые на защиту:**

1. Общий экспорт промышленных товаров из России демонстрирует низкую зависимость от внешней конъюнктуры и темпов внутреннего производства. При этом стоимость промышленного экспорта из России в Евросоюз испытывает значительное влияние со стороны мировых цен на биржевые (промышленные) товары. Пересчет стоимости промышленного экспорта в ценах базового периода (2000 г.) продемонстрировал, что физические объемы экспорта медленно увеличиваются, тогда как его стоимость снижается.
2. Взаимная торговля России и стран Евросоюза промышленными товарами имеет выраженный межотраслевой характер, доля внутриотраслевого обмена показывает слабую тенденцию к росту. Намечившееся выравнивание асимметрии и позитивные преобразования российского промышленного экспорта все еще статистически незначимы относительно общего объема взаимной торговли промышленными товарами.
3. Структура общего экспорта промышленных товаров из России существенно отличается от структуры не только развитых, но и большинства развивающихся стран, в том числе Аргентины, Бразилии, Китая, ЮАР и других. Это отличие заключается в том, что для России характерна повышенная доля полуфабрикатов и других недифференцированных товаров в структуре промышленного экспорта и, соответственно, пониженная доля готовых изделий.

4. Традиционные инструменты, применяемые в мировой практике для анализа торгового потенциала и специализации страны, имеют существенные ограничения в случае исследования российского промышленного экспорта. Для лучшего учёта показателей экспорта в ЕС, а также более информативного анализа данных разработана авторская методика классификации на недифференцированные товары и готовые изделия потребительского и промышленного назначения.
5. Установлено, что российские недифференцированные товары обладают низким потенциалом продаж в силу априорно межотраслевого характера обмена ими; высоких импортных пошлин и нетарифных ограничений, применяемых Евросоюзом; отсутствия роста поставок по новым товарным позициям и новым географическим направлениям; общей насыщенности рынка Евросоюза и высокой конкуренции; а также высокой чувствительности российского экспорта к сокращению закупок ЕС.
6. Российские готовые изделия обладают высоким потенциалом, поэтому задача диверсификации и облагораживания российского экспорта должна решаться именно на их основе. Российская готовая продукция промышленного назначения пользуется на рынке ЕС бóльшим спросом, чем потребительские товары. Экспорт продукции промышленного назначения прирастает за счет небольшого числа товарных групп (ТВЭЛы, суда, летательные аппараты, двигатели, и др.). На фоне общей стагнации с 2011 г. российского экспорта потребительских товаров в ЕС, отечественным поставщикам удастся быстро наращивать вывоз медикаментов и фармацевтических препаратов, бытовых приборов и детских товаров.
7. Степень диверсификации российского промышленного экспорта в Евросоюз не изменилась за исследуемый период. Основная часть экспорта из России в отдельные страны ЕС приходится на малое количество позиций (от одной до десяти), а товары поставляются

ограниченному числу партнеров (от одного до четырех). Поставщики массовой готовой продукции не полностью используют потенциал географического расширения поставок.

8. Отечественные промышленные товары с трудом закрепляются на рынках Евросоюза, на что указывают чрезвычайно низкие показатели выживаемости российского экспорта, характерные для Индии, стран Африки и Южной Америки. Свыше половины установленных связей (на уровне пяти знаков МСТК) прерывается по истечении двух лет, и около 75% – по истечении 10 лет. Тот факт, что российские сырьевые товары имеют еще более низкие показатели выживаемости, указывает на то, что российские промышленные товары плохо закрепляются на рынке ЕС не только по внешним причинам – высокой требовательности потребителей. К раннему прекращению поставок могут приводить и внутренние причины – сложность и затратность процесса экспортирования, особенно для малых и средних предприятий.
9. Новые товарные позиции играли важную роль в увеличении экспорта готовых изделий (около 50% от общего прироста продаж за 2000-2015 гг.), хотя для экспорта промышленных товаров в целом статистическое значение экстенсивной составляющей прироста экспорта невелико. Для расширения номенклатуры экспорта российские поставщики используют потенциал сформировавшихся специализаций: новые товары обычно соответствуют тем же товарным группам высокого агрегационного уровня, что и традиционно вывозимые товары.
10. На основе анализа индексов сравнительных преимуществ подтверждена глубокая специализация России в экспорте недифференцированных промышленных товаров. Из готовых изделий выявлены специализации России в экспорте различных узкопрофильных машин, электротехники, компонентов машин,

несложных готовых изделий из металла и пластика, а также научного оборудования (электронные микроскопы).

11. Анализ относительной важности стран ЕС по экспорту готовых изделий из России показал, что наибольшим потенциалом продвижения обладают страны ЦВЕ (Польша, страны Балтии, Венгрия, Чехия, Словакия), а также ФРГ, Австрия и Финляндия. Значительную роль в экспорте готовых изделий в страны ЦВЕ играют товары, эксплуатирующие потенциал СССР (ТВЭЛы, средства железнодорожного транспорта и их компоненты). Расчет количества представленных товарных групп в российском экспорте в ЕС подтвердил значимость стран ЦВЕ (особенно Польши и Литвы), а также ФРГ в качестве потенциального рынка сбыта.

**Практическая значимость** результатов может использоваться как научная база для усовершенствования и координации программ поддержки экспортеров промышленной продукции в Евросоюз и по другим географическим направлениям (поскольку некоторые барьеры, препятствующие росту отечественных поставок промышленных товаров имеют глобальный характер и не связаны с ограничением импорта стран ЕС), в том числе в работе Федеральной службы по техническому и экспортному контролю, Федеральной таможенной службы, Министерства промышленности и торговли Российской Федерации, Министерства экономического развития Российской Федерации, Банка Развития (ВЭБ), Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии (Ростехрегулирование России), Федеральными центрами развития экспорта. Кроме того, материалы исследования могут применяться в области научно-педагогических исследований и в учебном процессе при разработке программ учебных курсов по ряду экономических дисциплин («Мировая торговля», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения»).

**Апробация результатов исследования.** Основные положения и результаты исследования были изложены в форме докладов в рамках следующих конференций и семинаров:

– Международная конференция «Актуальные проблемы отношений России и ЕС» (Институт Европы РАН) 18 ноября 2015 г.;

– Международная научная конференция «Первые Ливенцевские чтения «Международные экономические отношения – научная школа МГИМО» (МГИМО МИД России), 6 апреля 2017 г.;

– Всероссийская научная конференция молодых ученых «Будущее Европы: глобальные вызовы и возможные ответы» (Институт Европы РАН) 6 июня 2017 г.

По теме диссертационного исследования опубликованы четыре статьи общим объемом 2,5 п.л. (весь объем авторский) в изданиях, входящих в перечень российских рецензируемых научных изданий, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени кандидата наук, на соискание ученой степени доктора наук:

– Коробков И. «Партнерство для модернизации» России и ЕС: задачи и первые результаты / И. Коробков // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – № 4 (26). – С.201-205 (0,5 п.л.);

– Коробков И. Экспорт промышленных товаров из России в ЕС: тенденции, проблемы и возможности / И. Коробков // Вестник МГИМО университета. – 2013. – № 5 (32). – С. 139-145 (0,6 п.л.);

– Коробков И. Географическая структура экспорта промышленных товаров из России в страны ЕС / И. Коробков // Современная Европа. – 2015. – №4. – С. 118-126 (0,7 п.л.);

– Коробков И. Российский экспорт промышленных товаров высокой степени готовности в страны Европейского союза / И. Коробков // Государственная служба. – 2016. – №4. – С. 110-115 (0,7 п.л.).

Опубликована глава в учебном пособии:

– Коробков И.А. Торговый режим и торговые отношения России и ЕС / Россия и Европейский Союз // Под ред. С.М. Юна. – Томск: Издательство Томского государственного университета, 2014. – С.71-97 (1,3 п.л.).

**Структура диссертации** отражает логику и методологию исследования. Работа состоит из введения, трех глав (девяти параграфов), заключения, списка использованных источников и литературы, приложений.

В первой главе рассмотрен теоретический аспект взаимной торговли развивающихся стран с экономически более сильными партнерами, систематизирована методологическая и эмпирическая база данного исследования, дана оценка торговому режиму и формату двустороннего сотрудничества России и ЕС в области взаимной торговли. Во второй главе проведен общий обзор экспорта, определено место России в мировом экспорте и внешних закупках Евросоюза, выполнена классификация вывозимых изделий по авторской методологии на готовые изделия и недифференцированные товары. В третьей главе проведен анализ степени диверсификации и выживаемости российского экспорта, рассчитана доля экстенсивной составляющей в его приросте, рассмотрен потенциал дальнейшего продвижения недифференцированных товаров и готовых изделий в отдельности, определены наиболее перспективные географические направления экспорта, проверена гипотеза о высоком потенциале экспорта частей и компонентов.

Приложения А – Т содержат текстовый, а также графический и статистический материал, основывающийся на расчетах автора.



# ГЛАВА 1. ОБЩИЕ УСЛОВИЯ ТОРГОВЛИ РОССИИ И ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

## 1.1. Правовая база и торговый режим

Взаимоотношения России и ЕС регламентируются целым рядом документов. Первый подписанный современной Россией документ со странами Евросоюза (Соглашение о Партнерстве и Сотрудничестве) затрагивал социальную, экономическую и правовую сферы. Этот договор показывал намерение обоих партнеров к взаимному сотрудничеству, но без довлеющих обязательств. Впоследствии сотрудничество между Россией и ЕС углублялось. Особую роль в отношениях России и ЕС играют четыре общих пространства, на которых строятся взаимоотношения партнеров. Однако между регионами до сих пор остаются внутренние противоречия, которые замедляют ход создания общего экономического пространства.

### **Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.**

17 ноября 2008 г. была принята Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. с целью «определения путей и способов обеспечения в долгосрочной перспективе устойчивого повышения благосостояния российских граждан, национальной безопасности, динамичного развития экономики и укрепления позиций России в мировом сообществе»<sup>1</sup>.

К настоящему моменту «достигнута достаточно высокая степень открытости российской экономики»<sup>2</sup>, о чем свидетельствуют высокий удельный вес экспорта по отношению к внутреннему валовому продукту. «Стратегической целью является достижение уровня экономического и социального развития, соответствующего статусу России как ведущей

---

<sup>1</sup> Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. Введение. 2008. С.1.

<sup>2</sup> Там же. С.2.

мировой державы XXI века, занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции и надежно обеспечивающей национальную безопасность и реализацию конституционных прав граждан»<sup>3</sup>. Согласно Концепции, Россия должна войти в пятерку стран-лидеров по объему ВВП по ППС к 2020 г., или достичь уровня более 30 тыс долл. на душу населения.

Российская экономика не только останется мировым лидером в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, но и создаст конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий<sup>4</sup>. Как отмечено в том же пункте, к 2020 г. Россия может занять значимое место на рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг. Россия укрепит свое лидерство в интеграционных процессах на евразийском пространстве, постепенно становясь одним из глобальных центров мирохозяйственных связей (в том числе в качестве международного финансового центра) и поддерживая сбалансированные многовекторные экономические отношения с европейскими и другими зарубежными партнерами. Переход от экспортно-сырьевой к инновационной модели экономического роста связан и с формированием нового механизма социального развития, основанного на сбалансированности предпринимательской свободы, социальной справедливости и национальной конкурентоспособности.

Согласно Концепции, к 2020 г. Россия сможет совершить рывок в повышении международной конкурентоспособности экономики на основе ее перехода на новую технологическую базу (информационную, био- и нанотехнологии), улучшении качества человеческого потенциала и социальной среды, структурной диверсификации экономики»<sup>5</sup>. Необходимым условием формирования этой технологической базы является модернизация системы образования, являющейся основой динамичного

---

<sup>3</sup> Там же. С.4.

<sup>4</sup> Там же. С.5.

<sup>5</sup> Там же. С.11.

экономического роста и социального развития страны<sup>6</sup>. В рамках данной программы ставится задача развития интегрированных инновационных программ, решающих кадровые и исследовательские задачи развития инновационной экономики на основе интеграции образовательной, научной и производственной деятельности<sup>7</sup>. Для повышения роли образования в формировании конкурентоспособной экономики России предусмотрено увеличение доли средств в структуре доходов российских университетов, получаемых за счет выполнения научно-исследовательских разработок и научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (не менее 25%)<sup>8</sup>. В отношении профессионального образования Концепция предусматривает развитие системы непрерывного профессионального образования, системы профессиональной подготовки и переподготовки кадров с учетом определения государственных приоритетов развития экономики с целью улучшения качества рабочей силы и развитие ее профессиональной мобильности.

Наряду с приоритетным развитием образования и инвестициями в человеческий капитал, важнейшим сектором знаний, занятости населения и производства доходов будут базовые отрасли промышленности, транспорта, строительства и аграрного сектора. Именно в этих секторах Россия обладает значительными конкурентными преимуществами, однако именно здесь накопились основные барьеры роста и провалы в эффективности. В настоящее время проекты в сфере высокотехнологичных отраслей и услуг не могут быстро обеспечить значимый вклад в рост валового внутреннего продукта в силу неразвитости этих сфер и недостаточно высокой конкурентоспособности их продукции. Все машиностроительные производства создают около 3% ВВП, тогда как нефтегазовый комплекс и сырьевые отрасли – 28-30% ВВП. Потенциал вклада в ускорение темпов роста ВВП наукоемкой продукции и экономики знаний может сравняться с

---

<sup>6</sup> Там же. С.20.

<sup>7</sup> Там же. С.21.

<sup>8</sup> Там же. С.22.

вкладом традиционных секторов и превысить вклад нефтегазового комплекса. К 2020 г. доля нефтегазового комплекса в структуре ВВП сократится до 10-12%, а вклад сектора экономики знаний и высоких технологий увеличится до 17-19%<sup>9</sup>.

«Переход экономики государства на инновационный тип развития невозможен без формирования конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной системы, представляющей собой совокупность взаимосвязанных организаций (структур), занятых производством и (или) коммерческой реализацией знаний и технологий, и комплекса институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих взаимодействие образовательных, научных, предпринимательских и некоммерческих организаций и структур во всех сферах экономики и общественной жизни»<sup>10</sup>.

В рамках создания комплексной инновационной структуры предполагается целостное сбалансированное развитие целого ряда отраслей – от внедрения передовых достижений НИОКР до коммерциализации и обеспечения поставок товаров с наукоемкой составляющей на мировые рынки<sup>11</sup>. В числе приоритетных отраслей названы авиационная промышленность и двигателестроение, ракетно-космическая промышленность, судостроительная промышленность, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс, информационно-коммуникационные технологии, модернизация транспорта и оптимизация транспортных потоков, развитие энергетической инфраструктуры и повышение энергоэффективности экономики<sup>12</sup>. Особое внимание уделяется природной среде – водным, лесным, аграрным и рыбным ресурсам в более широком контексте распространения и внедрения

---

<sup>9</sup> Там же. С.49.

<sup>10</sup> Там же. С.50.

<sup>11</sup> Там же. С.54-71.

<sup>12</sup> Там же. С.54-71.

принципов природопользования, основанных на рациональности, ресурсосбережении и эффективности<sup>13</sup>.

Повышение конкурентоспособности России и переход к инновационной экономике подразумевает усиление влияния мировой экономики и ведущих игроков на социально-экономическое развитие страны на «фоне ужесточения глобальной конкуренции, повышения роли инновационных факторов развития в государствах-лидерах и перестройки мирового экономического порядка»<sup>14</sup>. Без прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости Россия обречена на уменьшение своей роли в развитии мировой экономики и вытеснение ее из эффективного участия в мировом разделении труда<sup>15</sup>.

Следовательно, для достижения лидирующих позиций России в мировой экономике необходимо обеспечить эффективное участие в мировом разделении труда за счет специализации на высокотехнологичных товарах, интеллектуальных товарах и товарах с высокой степенью переработки, продуктовой и географической диверсификации экспорта энергоносителей, усиления позиций на мировом рынке в качестве экспортера аграрной продукции и диверсификации экспорта промышленных товаров и целого ряда инфраструктурных мер на макро-и микроуровнях<sup>16</sup>.

Страны Европейского Союза сохраняют, согласно Концепции, ведущие позиции в географической структуре экспорта и импорта и выступают ключевым источником инвестиций, технологий и бизнес-компетенций для высокотехнологичных отраслей российской экономики<sup>17</sup>. Приоритетными направлениями, помимо энергоресурсов, станет расширение производственной кооперации в том числе в авиационно-космической индустрии, автомобилестроении, телекоммуникациях и пищевой промышленности, а также углубление сотрудничества в сфере науки и

---

<sup>13</sup> Там же. С.67-71.

<sup>14</sup> Там же. С.71.

<sup>15</sup> Там же. С.71-72.

<sup>16</sup> Там же. С.72-73.

<sup>17</sup> Там же. С.76-77.

технологий, взаимные инвестиции в финансовый сектор и строительство, повышение мобильности движения товаров, услуг, капиталов, лиц и объектов интеллектуальной собственности. Таким образом, будет обеспечено комплексное сотрудничество в рамках модернизации российской экономики и переориентации ее на промышленные товары с высокой добавленной стоимостью.

### **Стратегия долгосрочного социально-экономического развития стран ЕС до 2020 г.**

3 марта 2010 г. была принята стратегия долгосрочного социально-экономического развития стран ЕС до 2020 г., определяющая основные ориентиры развития ЕС в ключевых сферах общественной деятельности. Отправной точкой для принятия стратегии послужил экономический кризис, который, согласно авторам стратегии, отбросил ЕС по уровню экономического развития на десятилетие назад<sup>18</sup>, обнажив структурные проблемы и слабые места интеграционного процесса.

В рамках стратегии целеполагание производится по пяти основным направлениям: занятость, НИОКР и инновации, изменения климата и энергетическая политика, образование и борьба с бедностью. Для пяти направлений определены три блока целей:

1. Устойчивый экономический рост;
2. Развитие и укрепление инновационной экономики третьего типа;
3. Обеспечение инклюзивного роста за счет обеспечения занятости, повышения уровня жизни равномерно на всей территории ЕС<sup>19</sup>.

Для постановки реализуемых объективных целей проведен комплексный мониторинг текущего геоэкономического положения ЕС в мире, определены основные угрозы и способы борьбы с ними. Важнейшие из этих угроз – неоднородность развития стран внутри ЕС, недостаточный уровень координации, низкий рост производительности труда, высокая безработица и

<sup>18</sup> EUROPE 2020: Europe's growth strategy /European Commission. §1. A moment of transformation. The crisis has wiped out recent progress. 2012. С 5.

<sup>19</sup> Ibid. С.3.

старение населения, финансовая и бюджетная нестабильность отдельных стран; со стороны внешних рынков – изменения климата, истощение ресурсов и дисбаланс международной финансовой системы<sup>20</sup>. К настоящему моменту существующий дисбаланс между отдельными регионами Евросоюза нередко ставит под угрозу устойчивый экономический рост. Чтобы обеспечить конкурентоспособность ЕС как единого экономического пространства, необходимо гарантировать стабильность экономического региона в целом, а не только в отдельных «очагах роста»<sup>21</sup>.

Авторы стратегии подчеркивают необходимость налогово-бюджетной консолидации не в рамках отдельной меры, но в системе мер в рамках пакета структурных реформ<sup>22</sup>, в частности пенсионной, здравоохранения, социального обеспечения и образования. Только путем решения глубинных проблем внутри экономик можно обеспечить стабильное поступательное развитие.

Неоднородное экономическое развитие ЕС также представляет угрозу конкурентоспособности региона на мировых рынках, поскольку преодоление барьеров и несоответствий норм и правил внутри ЕС не позволяет региону представлять интегрированную экономическую силу в противовес таким большим экономикам, как Китай, Япония и США, опирающимся на емкий внутренний рынок. С другой стороны, рынки этих стран являются и важными потребителями европейских товаров и услуг, что определяет заинтересованность ЕС в развитии среднего класса в этих странах и росте их доходов для импорта тех категорий, по которым ЕС обладает сравнительным преимуществом.<sup>23</sup> В стратегии открыто не декларируется интерес к развитию взаимной торговли промышленными товарами с Россией. В то же время Россия называется в стратегии ключевым партнером<sup>24</sup>, в отношении которого ставится задача открытого обсуждения вопросов либерализации рынков.

---

<sup>20</sup> Ibid. C.5-6.

<sup>21</sup> Ibid. C.6.

<sup>22</sup> Ibid. § 3 Pursuing smart budgetary consolidation for long-term growth.

<sup>23</sup> Ibid. C.21.

<sup>24</sup> Ibid. C.21.

Актуальным пунктом, который создает для России дополнительный стимул наращивать экспорт промышленных товаров и диверсифицировать структуру поставок является программа повышения энергоэффективности. В стратегии ставятся задачи как по диверсификации источников энергии (к 2020 г. 20% потребляемой электроэнергии должно приходиться на альтернативные источники<sup>25</sup>), так и по повышению эффективности их использования. Решение поставленных задач должно привести к сокращению закупок энергоносителей, что непременно скажется на состоянии торгового баланса России. Учитывая, что мероприятия программы эффективности уже успешно проводятся и дают результаты, задача перехода России к производству и торговле товарами с высокой добавленной стоимостью должна иметь высокий приоритет и решаться уже сейчас.

Особого внимания заслуживает организационный блок стратегии ЕС, где определяется ответственность отдельных институтов и заинтересованных лиц за реализацию стратегии. В рамках этого блока выявлена степень заинтересованности, ответственности и эффективности работы отдельных органов государственного управления, инвесторов и частных лиц, а также более конкретно поставлены задачи перед каждым институтом.

Это не только обеспечивает более четкий контроль за детализацией и конкретизацией стратегии на уровне отдельных стран, но и превращает стратегию из метода теоретического целеполагания в практический инструмент долгосрочного планирования, управления, учета и контроля. В стратегии развития России данный пункт отсутствует, как и отсутствует четкий план действий по достижению поставленных целей, а также не предусмотрены меры ответственности. По мнению автора, комплексный подход, применяемый в стратегии ЕС, является наиболее оптимальным для обеспечения достижения конкретных результатов.

---

<sup>25</sup> Ibid. С.13.



## Соглашение о партнерстве и сотрудничестве

СПС России и ЕС – рамочный документ, описывающий базовые принципы экономического сотрудничества между Россией и Европейским Сообществом в самых разных областях – от торговли товарами и услугами и инвестиционного сотрудничества до политико-социальной сферы и области культуры. Соглашение носит общий характер и концентрируется на ключевых принципах социально-экономических отношений России и ЕС.

В экономической сфере и в частности применительно к сфере торговли промышленными товарами эти отношения опираются, в первую очередь, на принципы наибольшего благоприятствования<sup>26</sup> и недискриминации в отношении участников соглашения при экспорте/импорте промышленных товаров. Поскольку на момент заключения соглашения Россия не являлась членом ВТО, закрепление этих принципов на законодательном уровне имело важное значение на пути присоединения к Всемирной торговой организации. Таким образом, подписывая соглашение на таких условиях, Россия фактически декларировала свое намерение либерализовать торговлю промышленными товарами и развивать рыночные принципы во внешнеэкономической деятельности по отношению к своим партнерам. ЕС, вступая в партнерство с Россией на условиях, не противоречащих положениям ГАТТ/ВТО, подчеркнул стремление и готовность России к вступлению в эту организацию в части принципов либерализации внешнеэкономической деятельности.

Помимо принципа наибольшего благоприятствования закреплен также и национальный режим для импортируемых из ЕС товаров в отношении налогов и сборов, взимаемых с товаров в процессе коммерческой реализации на территории страны<sup>27</sup>. Более того, как сказано в ст. 11, этим товарам предоставляется режим не менее благоприятный, чем аналогам

---

<sup>26</sup> Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, учреждающее партнерство между Российской Федерацией, с одной стороны, и Европейскими сообществами и их государствами-членами, с другой стороны. Раздел III ст.10, п.1.

<sup>27</sup> Там же. Ст.11, п.1.

отечественного происхождения, в том, что касается всех законов, правил и требований, затрагивающих их продажу на внутреннем рынке. Для России это также важный шаг к либерализации условий торговли и снижению влияния государства, в том числе и на внутреннем рынке, что способствует общему росту конкурентоспособности экономики и отдельных производителей, поставленных тем самым в условия, близкие к свободному рынку. На практике это положение косвенным образом способствует повышению международной конкурентоспособности России. Приход конкурентов стимулирует НИОКР в отечественных компаниях, что в свою очередь приводит к появлению новых промышленных товаров.

Эти товары могут стать действительной альтернативой импортируемым товарам, а впоследствии стать товарами для экспорта по мере продвижения по стадиям жизненного цикла к бурному росту и зрелости. Тем не менее, такая перспектива носит скорее идеалистический характер, на практике сохраняется ряд барьеров для перехода России к стадии конкурентоспособной открытой экономики, что также отражено в Соглашении о партнерстве и сотрудничестве. Так, в Соглашении закреплены изъятия из принципов наибольшего благоприятствования и возможности вводить нетарифные ограничения на импорт товаров, в частности количественные ограничения, что предусмотрено ст. 17 п. 1.

Формулировка условий, в которых Россия может устанавливать количественные ограничения на импорт товаров, носит общий характер, что на практике позволяет гибко подходить к определению перечня и возможности установления таких ограничений в зависимости от экономической конъюнктуры<sup>28</sup>. Тем самым ЕС признает, что на момент подписания СПС Россия находилась на переходной стадии к рыночной

---

<sup>28</sup> Раздел III ст.17 п.1: «... в таких условиях, которые наносят или угрожают нанести существенный ущерб национальным производителям аналогичных или непосредственно конкурирующих товаров, Россия или Сообщество, в зависимости от того, чьи интересы затронуты, может принять соответствующие меры в соответствии со следующими процедурами и условиями».

экономике, а экономические и политические реформы не завершены, что указано в преамбуле к Соглашению о партнерстве и сотрудничестве<sup>29</sup>.

Таким образом, экономика России является менее стабильной в отношении глобальных циклических колебаний и кризисов, чем страны ЕС, и может нуждаться в дополнительных мерах поддержки собственного экспорта промышленных товаров. Эти исключения могут сыграть важную роль в ограничении торговли промышленными товарами в случае с чувствительными товарами, неблагоприятной экономической ситуации или в условиях продолжающейся рецессии. В настоящее время ограничительные меры в отношении промышленной продукции неприемлемы, поскольку взаимная торговля базируется на принципах ВТО.

#### **«Дорожная карта» по общему экономическому пространству**

«Дорожная карта» по общему экономическому пространству между Россией и ЕС утверждена 10 мая 2005 г. Она призвана способствовать созданию открытого и интегрированного рынка. Для достижения этой цели в первую очередь необходимо создать условия, способствующие развитию двусторонней торговли и росту взаимных инвестиций<sup>30</sup>. Если в СПС между Россией и ЕС заданы рамочные условия и принципы этого сотрудничества: режим наибольшего благоприятствования и национальный режим, принцип недискриминации и взаимности предоставляемых преференций, то в «Дорожной карте» эти условия конкретизированы и дополнены мерами, направленными на создание единого экономического пространства между единым рынком ЕС и Россией.

Определены инструменты сотрудничества по 16 направлениям, включая ключевые для ЕС и России отрасли – энергетика, сталь, текстильная промышленность и др.<sup>31</sup> Основным механизмом практической реализации

---

<sup>29</sup> «... считая, что всестороннее осуществление партнерства предполагает продолжение и завершение Россией политических и экономических реформ...» //Преамбула к Соглашению о партнерстве и сотрудничестве.

<sup>30</sup> См.: Создание условий для устойчивого экономического роста / «Дорожная карта» по общему экономическому пространству. С.1.

<sup>31</sup> Там же. С.2-3.

сотрудничества становятся диалоги и консультации<sup>32</sup>. Консультационный процесс составляет важную особенность взаимодействия России и ЕС, поскольку позволяет принимать решения, способствующие модернизации общественного устройства России в экономическом, технологическом и социальном аспекте без установления отношений доминирования и навязывания политической и экономической воли ЕС. Тем самым подчеркивается характер партнерства как равноправных взаимоотношений между Россией и ЕС при важной консультационной и сопроводительной роли последнего на этапе подготовки вступления России в ВТО.

Важнейшее направление взаимодействия России и ЕС – гармонизация и в определенных случаях унификация законодательства, а также различных норм и положений, включая технические, ветеринарные, фитосанитарные и иные стандарты<sup>33</sup>. Принципиальные расхождения в подобного рода нормах осложняют и в некоторых случаях препятствуют свободному обращению промышленных товаров на территории создаваемого общего экономического пространства. По мнению автора, на практике либерализация торговли промышленными товарами на основе принципов наибольшего благоприятствования, недискриминации и национального режима во внутреннем обращении не всегда оказываются эффективными, если действуют ограничительные и в отдельных случаях дискриминирующие технические нормы и стандарты, не позволяющие импортным товарам получить условия реализации на рынке, сопоставимые с условиями для национальных производителей.

Дополнительное внимание уделено вопросам гармонизации принципов прохождения таможенной очистки товара с тем, чтобы привести в соответствие друг с другом нормы и условия взимания таможенных сборов и платежей<sup>34</sup>. Эта мера направлена на взаимное усовершенствование работы таможенных органов и обеспечение подлинно равного доступа на рынок

---

<sup>32</sup> Там же. С.5.

<sup>33</sup> Там же. С.1-2.

<sup>34</sup> Там же. С.8.

товарам, импортируемым из ЕС на основе принципа наибольшего благоприятствования. В противном случае сложный и нередко запутанный характер таможенных процедур искажает применение этого принципа на практике и приводит к возникновению изъятий из принципа недискриминации.

В конечном итоге это выливается в дополнительные платежи и потерю времени для иностранных производителей и ставит их в невыгодные по сравнению с национальными производителями условия, нарушая, тем самым, не только РНБ при импорте, но и фактически национальный режим при внутреннем обращении этих промышленных товаров. Таким образом, «Дорожная карта» по общему экономическому пространству между Россией и ЕС концентрируется скорее вокруг вопросов нетарифного регулирования, в отличие от Соглашения о партнерстве и сотрудничестве, носящего рамочный характер и затрагивающего преимущественно вопросы тарифного регулирования и его либерализации.

«Дорожная карта» по общему экономическому пространству конкретизирует перечень вопросов, подлежащих урегулированию, а также мер в отношении технических барьеров торговли<sup>35</sup>, что имело значение для вступления России во Всемирную торговую организацию и учитывалось в документе. Для России это важнейшее направление сотрудничества, поскольку без гармонизации и унификации законодательства, таможенных процедур, технических норм и стандартов, процедур проведения оценок соответствия невозможно обеспечить рост экспорта отечественных промышленных товаров на зарубежные рынки.

Наличие внутренних стандартов, отличных от зарубежных, не позволяет отечественным производителям без существенного увеличения стоимости товаров обеспечивать их экспорт, поскольку необходимо оформление как комплекта документов на товар в соответствии с национальным законодательством, так и дополнительное получение аналогичного

---

<sup>35</sup> Там же. Общие вопросы торгового и экономического сотрудничества.

комплекта документов, но уже в соответствии с международными нормами, для экспорта товаров. Помимо затрат времени, этот процесс требует также прохождения дополнительных процедур и соответствие двойному набору требований и условий, нередко вступающих если не в прямое, то в косвенное противоречие друг с другом. В этих условиях либерализация торговли в отношении снижения тарифной нагрузки на товары, импортируемые в ЕС из России, окажет минимальное воздействие по сравнению с теми процедурами и выплатами, которые необходимо совершить в преддверии экспорта товара из России в страну Сообщества.

В этой связи реализация «Дорожной карты» по общему экономическому пространству необходима для России как на макроуровне (в части заимствования опыта ведущих стран в отношении применения технических барьеров и гармонизации норм), так и на микроуровне – для поощрения экспортеров к наращиванию объемов поставок в страны ЕС промышленных товаров, становящихся объектами технических барьеров. Без достижения сочетаемости процедур получения необходимых сертификатов соответствия и прохождения таможенных процедур невозможно говорить о росте открытости экономики России и росте ее конкурентоспособности, проистекающей, в первую очередь, из возможностей экспорта промышленных товаров в противовес сложившейся структуре экспорта с высокой долей энергоносителей.

### **Партнерство для модернизации Россия-ЕС**

По итогам саммита Россия-ЕС, состоявшегося 1 июня 2010 г. в Ростове-на-Дону, было подписано Партнерство для модернизации, нацеленное на модернизацию экономик и обществ регионов<sup>36</sup>. Основной из задач, названной в документе, является взаимное увеличение притока инвестиций и

---

<sup>36</sup> Joint Statement on the Partnership for Modernization EU-Russia Summit EU-Russia summit 31 May – 1 June 2010. Rostov-on-Don. 1 June 2010. 10564/10 Presse 154.

повышение товарооборота между Россией и ЕС. Партнерство для модернизации базировалось на четырех общих пространствах России и ЕС.<sup>37</sup>

Основными задачами, подчеркнутыми в партнерстве в направлении развития взаимной торговли промышленными товарами являются интеграция России в глобальную экономику; идентификация и устранение барьеров, препятствующих взаимной торговле и инвестированию; сотрудничество в области таможенной политики, а также гармонизация технических регуляторов, стандартов России и ЕС<sup>38</sup>.

С начала 2011 г. проводились специальные точечные меры по выявлению и устранению барьеров во взаимной торговле и взаимном инвестировании<sup>39</sup>. Появились новые механизмы диалогов по вопросам взаимной торговли и инвестирования, способные выявлять на ранних стадиях и устранять барьеры, ведущие к снижению взаимного торгового и инвестиционного потока. Таким образом, в 2011 г. созданы две рабочие группы: рабочая группа, занимающаяся вопросами взаимной торговли, и рабочая группа, занимающаяся вопросами взаимного инвестирования. В рамках партнерства планировалось привести к общим нормам технические нормы и стандарты путем гармонизации и унификации общеевропейских стандартов с российскими<sup>40</sup>. Этот проект также включал разработку унифицированных процедур сертификации, аккредитации, фитосанитарных, ветеринарных и иных норм и стандартов, могущих выступать в качестве технических барьеров и нетарифных регуляторов в торговле промышленными товарами.

Косвенную роль в развитии торговли промышленными товарами могло бы также сыграть совершенствование транспортно-логистических потоков

---

<sup>37</sup> Ibid. «...Partnership for Modernization will serve as a flexible framework for promoting reform, enhancing growth and raising competitiveness, and will build on results achieved so far in the context of the four European Union – Russia Common Spaces...».

<sup>38</sup> Progress report agreed by the coordinators of the EU-Russia partnership for Modernization for information to the EU-Russia Summit of 7 December 2010.

<sup>39</sup> Work plan for activities within the EU-Russia Partnership for Modernization (07.12.2010). Task 2: «Facilitating and liberalizing trade in the global economy, enhancing and deepening bilateral trade and economic relations». 2.3 «Identification and removal of barriers to trade and investment».

<sup>40</sup> Ibid. Task 2: «Facilitating and liberalizing trade in the global economy, enhancing and deepening bilateral trade and economic relations»; 2.5 «Promoting alignment of technical standards and regulations».

между Россией и ЕС. «Партнерство для модернизации» предусматривало комплекс транспортных проектов, включая сотрудничество в области систем морской навигации, железнодорожного и автодорожного сообщения, в том числе систему скоростных железных дорог, проект «Транссиб за 7 дней» вместе с ЕС и др.<sup>41</sup> Все эти меры могли бы способствовать ускорению товарооборота и минимизации косвенных издержек на реализацию европейских товаров на территории России.

Стороны активно взаимодействовали в рамках созданных рабочих групп в 2011 г. и 2012 г. В отчете о достигнутых результатах от 15 декабря 2011 г.<sup>42</sup> отмечен прогресс в отношении совершенствования таможенных процедур, в частности в минимизации задержек в таможенном оформлении и прохождении таможенного контроля из-за скопления автомобильного транспорта на границе. Кроме того, были приведены в соответствие с нормами ЕС семь технических норм и стандартов. Наконец, пожалуй, важнейшим итогом «Партнерства для модернизации» по итогам 2011 г. является вступление России в ВТО в 2012 г.<sup>43</sup>

В дальнейшем реализация инициативы проходила непросто, несмотря на прилагаемые сторонами усилия. По мнению координаторов программы, наибольшего прогресса удалось достичь в 2011 г., тогда как с 2012 г. ход ее выполнения несколько замедлился. В докладе от 21 декабря 2012 г. координаторы отметили прогресс в части гармонизации российского законодательства с требованиями ОЭСР. С опозданием произошло выравнивание девятнадцати технических норм и стандартов, подлежащих унификации в рамках плана мероприятий. Точечные меры по выявлению и устранению барьеров во взаимной торговле и взаимном инвестировании не принесли ожидаемого результата. Регулярно заседавшие специально

---

<sup>41</sup> Ibid. Task 1 «Creation of diversified, competitive and sustainable low-carbon economy». 1.1 «Expanding opportunities for investment in key sectors driving growth and innovation»; 1.1.5 «Transport».

<sup>42</sup> Progress report agreed by coordinators of the EU-Russia partnership for modernization for information to the EU-Russia summit of 15 December 2011. (10.12.2011).

<sup>43</sup> Ibid. 2. In the priority area of facilitating and liberalizing trade.



созданные рабочие группы вынесли предложения, исполнение которых оказалось затруднительно.

В докладе от 28 января 2014 г. координаторы по итогам 2013 г. не приводят значимых достижений в области либерализации взаимной торговли. Однако в докладе отмечается успешное сотрудничество исследователей из России и ЕС в рамках научных программ. Заинтересованность Евросоюза в привлечении ученых из России объясняется тем, что обеспеченность российской экономики исследовательскими кадрами сопоставима с ведущими европейскими странами. Россия также привлекает научные кадры из ЕС для работы над собственными научными программами. В 2014 г. проведение диалогов и консультаций в рамках рабочих групп «Партнерства для модернизации» приостановлено.

### **Евросоюз и вступление России в ВТО. Торговый режим**

С 20 августа 2012 г. Россия стала полноправным членом ВТО, что имеет огромное значение для развития ее торговых отношений с ЕС. Членство в ВТО обеспечит товарам, произведенным на территории Российской Федерации, стабильное присутствие на европейском рынке, а также позволит нашей стране принимать участие в формировании правил международного торгово-экономического сотрудничества. Кроме этого отечественные экспортеры получают право на урегулирование торговых споров посредством механизмов ВТО.

Вступление в ВТО повлекло за собой снижение импортных пошлин и ограничивает возможность оказывать государственную поддержку различным отраслям российской экономики. Снижение ставок таможенных пошлин на импорт по наиболее чувствительным товарам проходило постепенно, в соответствии с закрепленным положением о переходном периоде. При этом уровень российских таможенных пошлин, применяемых к импортным товарам, остается на более высоком уровне, чем у Евросоюза. По истечению переходного периода, который завершится в 2018 г., средневзвешенный тариф России в отношении всей номенклатуры

импортируемых товаров составит около 7%; в отношении промышленных товаров – около 6,5%<sup>44</sup>.

Пошлины на новые транспортные средства снизились с 25 до 15%<sup>45</sup>; на медикаменты они снизились с 15 до 5-6%; на изделия химической промышленности – с 10 до 5-6%; на медицинское оборудование – до 2-3%; на бытовую технику и электротехнику снизятся до 7-9%. Значительно снижены ставки на косметические средства, мыла, моющие средства, готовые изделия из пластмасс, технологическое, строительное и измерительное оборудование. На вычислительную технику, средства ее производства и различное научное и высокотехнологичное оборудование они будут отменены к моменту окончания переходного периода.

В части нетарифного регулирования Россия взяла на себя обязательства по обеспечению соответствия санитарного, ветеринарного, фитосанитарного, а также технического регулирования правилам ВТО. Применяемые Россией меры должны опираться на международные стандарты и подкрепляться научными фактами. В случаях, когда того требует внутреннее законодательство, Россия сохраняет за собой право использовать более жесткие меры. Россия также будет принимать участие в разработке международных технических норм и стандартов.

Ценообразование на энергоносители, прежде всего на природный газ, должно учитывать издержки и обеспечивать производителям получение дохода, то есть действовать исключительно из коммерческих соображений. Однако Россия сохраняет за собой право предоставлять природный газ некоммерческим структурам по регулируемой цене для того, чтобы гарантировать выполнение внутренних социально-экономических задач России.

Торговая политика ЕС более благоприятна. Средневзвешенный тариф, применяемый Европейским Союзом к российским товарам, составляет менее

---

<sup>44</sup> Обязательства Российской Федерации перед ВТО.

URL.: <http://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/70006342/#70006342->

<sup>45</sup> Ставка остается специфической, а не адвалорной.

4% – это существенно меньше, чем позволено нормами ВТО. Однако невысокая конкурентоспособность российских товаров не позволяет нашей стране получать преимущества от низких таможенных пошлин. Кроме того, вступление России в ВТО не решает все проблемы с доступом российских промышленных товаров на рынок государств ЕС. С одной стороны, позитивный эффект для России от членства в ВТО заключается в фактическом прекращении действия отраслевых соглашений к СПС (предусматривающих ограничения в отношении российских изделий из стали, текстильных товаров) ввиду несоответствия нормам регулятора.

В то же время, Евросоюз продолжает практиковать негласное квотирование экспорта урановой продукции российского происхождения, поскольку торговля ядерными материалами не регулируется ВТО. А в отношении российской стали применяются высокие антидемпинговые пошлины.

## **1.2. Эволюция теории внешней торговли. Потенциал взаимной торговли промышленными товарами развитых и развивающихся стран**

### **Классическая и неоклассическая теории международной торговли**

А. Смит объясняет профили торговой специализации «абсолютными преимуществами<sup>46</sup>», то есть различиями в издержках производства товаров. Если страна экспортирует товар, изготовление которого обходится ей дешевле, чем другой стране, а импортирует тот товар, изготовление которого обходится ей дороже, то такой обмен взаимовыгоден.

А. Смит пишет: «если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той

---

<sup>46</sup> Теория «абсолютных преимуществ» получила свое название позднее, в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов» А. Смит употребляет значение «преимущество».

области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом<sup>47</sup>». То есть, труд должен применяться там, где он может быть использован с максимальной выгодой.

Несмотря на пионерский характер, модель А. Смита учитывала издержки только одного фактора производства – труда. Она включала множество далеких от реальности допущений: совершенная конкуренция; отсутствие транспортных издержек, торговых барьеров и пошлин; неранжированная рабочая сила, а также гомогенные товары и постоянная отдача от масштаба (constant return to scale). Она не рассматривала ситуацию, когда страна вовсе не имеет абсолютных преимуществ и не объясняла, почему экспортируются товары, в производстве которых у страны нет конкурентного преимущества.

Позднее Д. Рикардо пришел к выводу<sup>48</sup>, что вне зависимости от имеющихся абсолютных преимуществ, страна может обрести торговую специализацию, если она обладает сравнительным преимуществом. Целесообразно специализироваться на производстве и экспорте такого товара, изготовление которого обходится дешевле (вследствие меньших затрат труда или технологий, минимизирующих эти затраты).

На классическом примере обмена английского сукна на португальское вино Д. Рикардо показал, что такая торговля взаимовыгодна, хотя абсолютные издержки производства обоих товаров ниже в Португалии. С помощью рикардианской модели удалось наглядно показать, какую пользу могут извлечь страны из оптимизации своей торговой политики, а также доказать выгодность торговли с экономически более развитым партнером<sup>49</sup>.

---

<sup>47</sup> Антология экономической мысли // Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит: [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. М.: ЭКСМО, 2007. С.444.

<sup>48</sup> Профессор Н.И. Фокин утверждает, что первым сформулировал идею сравнительных преимуществ Р. Торренс в опубликованной в 1815 г. работе «Essay on the external corntrade». А основной вклад Д. Рикардо состоит в «выявлении специфики внешнеэкономических отношений». *«Правило, регулирующее относительную стоимость товаров в одной стране, не регулирует относительной стоимости товаров, обмениваемых между двумя или несколькими странами».*

<sup>49</sup> Рикардо Д. Начало политической экономии и налогового обложения. Кн.1. Гл.7. Ricardo David The Principles of Political Economy and Taxation. Vol. 1, Ch. 7. Пер. А. Киреева // Вехи экономической мысли. Т.6. Международная экономика. С.154-173; 159 URL.: [http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-08\\_Ricardo.pdf](http://www.seinstitute.ru/Files/Veh6-08_Ricardo.pdf)

Последующие модели мировой торговли основывались именно на теории сравнительных преимуществ<sup>50</sup>. По словам Ю.В. Шишкова, эта идея «привлекла внимание ученых к феномену специализации национальных производителей как важному инструменту оптимизации международного разделения труда<sup>51</sup>».

По мере роста интереса к концепции сравнительных преимуществ, у исследователей появились новые вопросы, ответить на которые эта теория не могла. Д. Рикардо объяснял сравнительные преимущества различиями в производительности труда или технологий в отраслях<sup>52</sup>. Однако, для формирования внешнеэкономической политики и обоснования специализации страны в международном разделении труда требовалось определить источники сравнительных преимуществ.

Это сделала теория пропорциональной наделенности факторами Хекшера-Олина. В 1917 г. шведский экономист Э. Хекшер, установил, что «разница в относительном дефиците факторов производства между двумя странами есть необходимое условие для появления различий в сравнительных издержках и, следовательно, в международной торговле<sup>53</sup>».

Различная относительная обеспеченность стран факторами производства<sup>54</sup> является причиной разных относительных цен на товары. Поэтому страна должна поставлять «товары, для производства которых требуются большие количества избыточных факторов и малые количества

---

<sup>50</sup> Справедливости ради стоит добавить, что развитие идеи А. Смита также получило продолжение в трудах некоторых ученых, однако эти мысли не обрели широкой известности в академических кругах.

<sup>51</sup> Шишков, Ю.В. Интернационализация производства – Новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. М.: ИМЭМО РАН, 2009. С.16.

<sup>52</sup> Труд (как и технологии) в модели Д. Рикардо абсолютно немобилен, не перемещается в пределах одной страны между регионами или отраслями.

<sup>53</sup> Хекшер, Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода. Гл.2, 4. Heckscher E. The effects of foreign trade on the distribution of income. 1917. Ch 2, 4. Пер. А. Киреева // Вехи экономической мысли. Т.6. Международная Экономика. С.154-173, 159 URL.: [http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH6\\_Heckscher.pdf](http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH6_Heckscher.pdf)

<sup>54</sup> Здесь обязательно нужно уточнить, что Э. Хекшер подразумевает именно относительную обеспеченность фактором производства. Например, в одной из стран может быть больше свободного капитала, чем в другой, однако она будет считаться капиталозыбыточной только в том случае, если соотношение капитала к суммарному труду в ней будет больше.

дефицитных факторов,... в обмен на товары, производство которых требует противоположного соотношения факторов<sup>55</sup>».

Относительный избыток одного фактора и интенсивное использование другого дает импульс возникновению торговых связей. «Предпосылки для начала торговли можно свести к следующему: различный относительный дефицит, т.е. различные относительные цены на факторы производства в странах, производящих обмен, а также различное соотношение производственных факторов в производстве различных товаров<sup>56</sup>». Из этого следует, что в торговой модели Хекшера-Олина две схожие страны одного уровня экономического развития с одинаковыми вкусами, предпочтениями и уровнем заработной платы в отраслях не имеют предпосылок для торговли.

Э. Хекшер и Б. Олин осознают слабые места своей трехфакторной модели. Э. Хекшер отмечает, что факторы производства (земля, капитал и труд) обладают различными качествами. Следовательно факторов производства существует бесчисленное множество. Он говорит: «нужно помнить, что при сравнении цен на одинаковые факторы производства различных стран такое сравнение всегда касается цен на данные факторы одинакового качества<sup>57</sup>».

Б. Олин дополняет: «международные различия в качестве факторов производства обуславливают невозможность придать достаточную реалистичность одномерному упрощенному анализу<sup>58</sup>». Использование факторов производства различного качества порождает различия в готовой продукции. Поэтому он упоминает о существовании торговли одними и теми же товарами различного качества<sup>59</sup>, не придавая ей большого значения.

---

<sup>55</sup> Олин, Б. Межрегиональная и международная торговля. Гл.2, 6. Ohlin B. Interregional and international trade.1933. Ch. 2, 6 Пер. А. Киреева //Вехи экономической мысли. Т.6. Международная Экономика. С.174-187; 175 URL.: [http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH6\\_Ohlin.pdf](http://analyticalschool.org/milestones-of-economic-thought/VEH6_Ohlin.pdf)

<sup>56</sup> Хекшер, Э. С.159.

<sup>57</sup> Хекшер, Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода. Гл.2, 4. Heckscher E. The effects of foreign trade on the distribution of income.1917. Ch 2, 4. Пер. А. Киреева //Вехи экономической мысли. Т.6. Международная Экономика. С.154-173.

<sup>58</sup> Олин, Б. Межрегиональная и международная торговля. Гл.2, 6 Ohlin B. Interregional and international trade.1933. Ch. 2, 6. Пер. А. Киреева //Вехи экономической мысли. Т.6.. Международная Экономика. С.174-187.

<sup>59</sup> Ibid.

Э. Хекшер и Б. Олин первыми указали на преимущества масштабных производств. Э. Хекшер говорит о появлении новых технологий ввиду укрупнения производственных<sup>60</sup> единиц. Б. Олин нашел прямую связь между масштабом производства и относительными ценами (издержками): «соотношения, в которых факторы используются в производстве товара, зависят не только от их цен, но и от объема производства<sup>61</sup>». В рамках одного государства два производителя разного масштаба несут разные относительные издержки в производстве гомогенных товаров. Следовательно, анализ сравнительных преимуществ дает весьма условные результаты.

Значимым вкладом теории Хекшера-Олина является положение о выравнивании относительных цен в странах по мере их интеграции в мировую торговлю. Дефицитные факторы станут относительно дешевле и наоборот, а степень специализации стран снизится<sup>62</sup>. В тот момент исследователи пришли к выводу, что это приведет к угасанию стимула к торговле. Б. Олин делает оговорку, что международная торговля не всегда порождает тенденции к выравниванию относительных цен факторов<sup>63</sup>: «тенденция к выравниванию относительных цен факторов наиболее очевидна в случае существования только двух факторов; когда их численность велика, для некоторых из них воздействие торговли может быть противоположным<sup>64</sup>».

Положение о выравнивании относительных цен и сглаживании сравнительных преимуществ<sup>65</sup> подтвердил П. Самуэльсон в 1948 г. Он доказал, что «выравнивание в результате торговли относительных цен на

---

<sup>60</sup> Ibid.

<sup>61</sup> Ibid. С.175.

<sup>62</sup> Ibid. С.177-179.

<sup>63</sup> Ibid. С.180 «Торговля не порождает тенденции к выравниванию цен на факторы в тех случаях, когда существует острая конкуренция между совершенно несхожими факторами, которые используются в одной отрасли для производства одинаковых или схожих товаров (терминология – Б. Олин), а в других отраслях служат различным целям. Такие случаи являются отнюдь не редкими.»

<sup>64</sup> Ibid. С.178.

<sup>65</sup> Самуэльсон, П. Экономика. (Economics. An introductory analysis by P.A. Samuelson 5th ed). 1961.М.; Изд-во Прогресс, 1964.

товары ведет к выравниванию относительных цен на факторы производства, участвующих в создании этих товаров<sup>66</sup>».

### **Нарастающие противоречия и поиск решений**

В 1953 г. В. Леонтьев обнаружил, что США, обладая избытком капитала, экспортирует больше трудоемкой продукции, а импортирует капиталоемкую<sup>67</sup>. Объяснить этот факт с точки зрения теории сравнительных преимуществ оказалось невозможным.

В 1960-е гг. европейские исследователи обнаружили тенденцию к увеличению торговли схожими товарами между странами одного уровня экономического развития. Первым на это указал П. Вердоорн. Он обнаружил, что формирование таможенного союза стран Бенилюкс способствовало развитию двусторонней торговли (two-way trade)<sup>68</sup>. Позднее эти результаты подтвердил Ж. Дрезе на примере шести стран ЕЭС<sup>69</sup>.

По мере нарастания противоречий основных положений неоклассической теории и практики мировой торговли остро встал вопрос: что же дает стимул внутриотраслевой торговле, и почему во второй половине двадцатого века она превзошла по объему межотраслевую торговлю? Ведь в теории сравнительных преимуществ ей отводилась второстепенная роль.

С. Линдер первым выдвинул гипотезу о том, что структура мировой торговли будет насыщаться гомогенными товарами по мере роста экономического благосостояния стран. С. Линдер указывает на значимые допущения теории сравнительных преимуществ, которые затруднили обоснование взаимной торговли схожими товарами. Он говорит о необходимости ранжирования рабочей силы и разделяет понятия физической эффективности и производительности труда. Предпринимательский ресурс обособлен им как самостоятельный фактор производства.

---

<sup>66</sup> Шишков, Ю.В. Интернационализация производства. С.17.

<sup>67</sup> Leontief, W. Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined. PROC.AMER. PHIL. SOC. VOL.97, NO. 4, 1953 P.332-349.

<sup>68</sup> Verdoorn, P.J. (1960) The Intra-Block Trade of Benelux // Economic Consequences of the Size of Nations Robinson E.A.G. (ed.). L.: Macmillan pres., 1960.

<sup>69</sup> Drèze, J. (1961) Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Belge // Recherches Économiques de Louvain. 1961. Vol. 27. C.717-738.



С. Линдер утверждает<sup>70</sup>, что значение различной наделенности факторами переоценено, а простая трехфакторная модель не может служить корректным инструментом в многофакторном и многотоварном мире<sup>71</sup>. Успех неоклассической теории он связывает с возможностью гармонично объяснить специализацию стран в экспорте сырьевых и необработанных товаров (primary products).

Он считает логичным, что богатые природными ресурсами страны активно экспортируют их. «Вероятно, теорема пропорциональной наделенности факторами получила широкое признание за счет объяснения сырьевой специализации стран, на основе имеющихся природных богатств... по аналогии, подразумевалось, что специализация в обмене промышленными товарами объясняется различиями в соотношении капитала и труда<sup>72</sup>». Важнейшим нововведением С. Линдера стал подход, основанный главным образом на поведении и предпочтениях потребителей. Теория сравнительных преимуществ опиралась исключительно на предложение, то есть на продавца, и совсем не учитывала интересы и вкусы покупателя.

С. Линдер утверждает, что экспортная специализация страны обусловлена внутренним спросом на соответствующий товар. Он считает, что предприниматель сначала закрепится на домашнем рынке. Когда возможности роста в его рамках будут ограничены, компания выйдет на экспорт. Таким образом, «мировая торговля (промышленными товарами – прим. авт.) есть не что иное, как расширение собственной сети экономической деятельности за пределы национальных границ<sup>73</sup>». Продавец экспортирует ту же продукцию, которую предлагает на домашнем рынке. Поэтому она будет пользоваться спросом в тех странах, где потребители имеют схожие вкусы и предпочтения.

---

<sup>70</sup> Linder, S.B. An Essay on Trade and Transformation. UPPSALA 1961. ALMQVIST & WIKSELLS BOKTRYCKERI AB 168P. Existing explanations of the pattern of trade. P.82-87.  
URL.: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:221624/FULLTEXT01.pdf>

<sup>71</sup> С. Линдер ссылается на Б. Олина, говоря о его выводах в части сложности применения двух- или трехфакторной модели при анализе мировой торговли.

<sup>72</sup> Linder, S.B. Op.cit. P.86.

URL.: <http://www.diva-portal.org/smash/get/diva2:221624/FULLTEXT01.pdf>

<sup>73</sup> Ibid. Trade in manufactures. P.88.

Когда производители гомогенных товаров из разных стран выходят на рынки друг друга, они оба могут извлечь из этого выгоду. «Весьма вероятно они обнаружат, что конкурируют в производстве не идентичных, а взаимозаменяемых (substitute) товаров. Почти неограниченный простор для дифференциации продуктов (реальной или внушенной (advertised)), подогреваемый различными вкусами потребителей (buyer idiosyncrasies) создает предпосылки для развития взаимной торговли товаром, который кажется одинаковым<sup>74</sup>». В качестве примера С. Линдер приводит процветающую взаимную торговлю европейских стран и США пивом.

С. Линдер говорит: «чем более схожи структуры спроса двух стран, тем более интенсивно, потенциально, может развиваться взаимная торговля промышленными товарами между этими странами<sup>75</sup>». Он добавляет, что теория торговли обязательно должна учитывать монополистическую конкуренцию как важную предпосылку для развития торговли.

В практической части своей работы С. Линдер установил взаимосвязь между схожестью уровня экономического развития (уровень доходов населения) стран и объемом двусторонней торговли промышленными товарами одной группы. С. Линдер называет и другие факторы, могущие оказывать влияние на объемы взаимной торговли дифференцированными товарами (транспортные издержки, «фактор дистанции»), но игнорирует их в расчетах.

### **Основные гипотезы внутриотраслевой торговли**

В 1963 г. Б. Баласса<sup>76</sup> выявил<sup>77</sup>, что «значительная часть растущего товарообмена промышленными товарами приходится на взаимную торговлю изделиями в рамках одних и тех же агрегационных групп<sup>78</sup>». Он объяснил

---

<sup>74</sup> Ibid. Potential trade versus actual trade. P.102.

<sup>75</sup> Ibid. Between which countries is trade in manufactures potentially most intensive? P.94.

<sup>76</sup> В российских научных работах встречается два варианта написания фамилии венгерского экономиста Б. Баласса (Béla Alexander Balassa). Автор придерживается данного варианта.

<sup>77</sup> Б. Баласса сравнивает полученные результаты с выводами П. Вердоорна в работе «The Intra-Block Trade of Benelux». 1960.

<sup>78</sup> Balassa, B. European Integration: Problems and Issues // American Economic Review, Papers and Proceedings. 1963. May. P.175-184.

этот феномен продуктовой дифференциацией<sup>79</sup> потребительских, инвестиционных и промежуточных товаров. Позднее он предложил разделять взаимный обмен товарами одной группы и обмен товарами различных групп<sup>80</sup>. Взаимный обмен дифференцированными товарами он назвал «внутриотраслевой торговлей» (intra-industry trade), товарами различных категорий – «межотраслевой торговлей» (inter-industry trade)<sup>81</sup>.

Б. Баласса впервые использовал в своих наблюдениях индекс внутриотраслевой торговли. Он измерялся как отношение модуля сальдо к обороту товарами исследуемой группы. Доля внутриотраслевой торговли по общему объему измерялась при помощи взвешенного и невзвешенного индексов<sup>82</sup>. Он доказал, что взаимному обмену развитых стран со схожим уровнем экономического развития присуще преобладание внутриотраслевой торговли, а развитых с развивающимися – межотраслевой<sup>83</sup>.

В 1975 г. Г. Грубель и П. Ллойд собрали и структурировали накопленные знания в работе «Внутриотраслевая торговля: теория и измерение мировой торговли дифференцированными продуктами». Они сформировали устоявшееся определение внутриотраслевой торговли: «Внутриотраслевая торговля определяется как стоимость экспорта товаров определенной отрасли, которая в точности равна импорту в пределах той же отрасли...<sup>84</sup>» и скорректировали<sup>85</sup> индекс Баласса<sup>86</sup>. В таком виде он остается

<sup>79</sup> Дифференцированные товары – товары одной товарной категории, различающиеся по характеристикам или внешним данным, отвечающие различным требованиям, вкусам или предпочтениям. Продуктовую дифференциацию раньше отметил С. Линдер.

<sup>80</sup> Прежде всего подразумевается обмен готовых изделий на сырье.

<sup>81</sup> Balassa, B. Tariff Reduction and Trade in Manufactures among the Industrial Countries // American Economic Review. 1966. June. P.466-473.

<sup>82</sup> Взвешенный индекс подразумевал отношение суммы абсолютных сальдо по исследуемым товарным группам к совокупному товарообороту. Невзвешенный индекс рассчитывался как сумма всех значений нормированных индексов по всем товарным группам, разделенная на количество исследуемых групп.

<sup>83</sup> Balassa, B. Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy // World Bank Staff Working Paper. 1979. N 312. URL.: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10967.pdf> PP.3-5.

<sup>84</sup> Grubel H.G.; Lloyd P.J. Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products. 1975. P.20.

<sup>85</sup> Индекс Грубеля-Ллойда рассчитывается как единица за вычетом индекса внутриотраслевой торговли Баласса. Таким образом, если показатель индекса Баласса соответствует единице, это говорит о том, что вся торговля носит межотраслевой характер. И, наоборот, значение «1» индекса Грубеля-Ллойда свидетельствует о полностью внутриотраслевом обмене.

<sup>86</sup> Grubel H.G.; Lloyd P.J. (1971). The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade // Economic Record. 1971. N 47 (4). P.494-517.

основным инструментом расчета внутриотраслевой торговли, несмотря на критику и множество альтернативных методик.

Г. Грубель и П. Ллойд установили, что взаимный обмен дифференцированными товарами является одной из сторон внутриотраслевой торговли. Она обусловлена различными предпочтениями потребителей, а также стоимостью и качеством продукции в условиях монополистической конкуренции на рынке<sup>87</sup>. В рамках внутриотраслевой торговли также направляются части различного производственного цикла. Двигателем торговли компонентами являются преимущества, полученные за счет эффекта масштаба<sup>88</sup>, при условии движения информационных потоков<sup>89,90</sup>.

Обмен дифференцированными товарами назван горизонтальной торговлей, частями и компонентами – вертикальной торговлей. Г. Грубель и П. Ллойд считают, что наличие общих границ и географически близкое расположение стран (фактор дистанции) является важной предпосылкой для развития внутриотраслевой торговли. Они связывают это с «облегчением информационных потоков<sup>91</sup>».

Некоторые исследователи скептически приняли эти выводы, поскольку Г. Грубель и П. Ллойд анализировали данные по высоким агрегационным уровням<sup>92</sup>. Закономерно возник вопрос, не является ли внутриотраслевая

---

<sup>87</sup> Grubel H.G.; Lloyd P. J. Intra-industry trade... P.95.

<sup>88</sup> Ibid. P.5.

<sup>89</sup> Баласса, Б. Внутриотраслевая торговля. Межстрановой анализ (Balassa B. Tariff reductions and trade in manufacturing. Пер/А. Киреева // Вехи экономической мысли. Т6. Международная Экономика. С.504-511.

<sup>90</sup> Как указано в работе «Внутриотраслевая специализация» важность информационных потоков, по мнению Б. Баласса, обусловлена следующим: «Нет необходимости давать информацию о характеристиках стандартизированных (недифференцированных) товаров, таких как медь, литая сталь и едкий натр (caustic soda), которые во всем мире имеют единую спецификацию. Соответственно торговля ими в значительной степени определяется соотношением относительных издержек, что вызывает внутриотраслевую специализацию. Однако необходима информация о таких характеристиках дифференцированных товаров, как машинное, транспортное оборудование и потребительские товары, которые являются объектом внутриотраслевой торговли. В то же время мы можем допустить, что доступность информации при увеличении расстояния между странами уменьшается и затраты на ее получение возрастают. Поэтому можно предположить, что объем внутриотраслевой торговли будет отрицательно коррелировать со средним расстоянием между какой-либо страной и ее торговыми партнерами».

<sup>91</sup> Grubel H.G.; Lloyd P.J. Intra-industry trade... P. 5.

<sup>92</sup> Г. Грубель и П. Ллойд проводили исследование, используя данные в соответствии с классификацией МСТК на трехзначном дезагрегационном уровне. Стоит отметить, что в 1965 г. Б. Баласса использовал данные трех- и четырехзначного уровня, или их комбинаций, в зависимости от степени возможной дифференциации продукта, основанной на его субъективном предположении.

торговля статистическим артефактом<sup>93</sup>. Позднее выяснили, что даже при самом высоком уровне дезагрегации значительная часть мировой торговли носила внутриотраслевой характер<sup>94</sup>.

Работа Г. Грубея и П. Ллойда вернула интерес академического сообщества к теории мировой торговли<sup>95</sup>. Объектами исследования становятся не только развитые страны, но и интеграционные объединения развивающихся стран Центральной и Южной Америки<sup>96</sup>, Новые индустриальные страны (НИС) первой волны и даже государства с низким доходом, экспортирующие сырье<sup>97</sup>. Установлено, что доля внутриотраслевой торговли в мире, особенно в рамках интеграционных объединений<sup>98</sup>, увеличивается высокими темпами, опережающими прирост ВВП.

<sup>93</sup> Finger, J. Mi. Trade overlap and intra-industry trade // *Economic Inquiry*. 1975 N 13. P.581-589.

<sup>94</sup> Abd-El-Rahman. Firm's Competitive and National Comparative Advantage as Joint Determinants of Trade Composition // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1991. Vol.127. P.83-97; Gray P. Two-Way International Trade in Manufactures: A Theoretical Underpinning // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1973. Vol.109. P.19-39; Balassa B. Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy // *World Bank Staff Working Paper*. 1979. N 312. 43 p.

<sup>95</sup> Экономист П. Кругман наглядно объяснил утрату и возвращение интереса к изучению паттернов специализации в мировом обмене товарами в статье «Спад и подъем экономической науки». П. Кругман сравнил неоклассическую теорию мировой торговли с развитием картографии Африканского континента в Европе. «Вы предположите, что процесс развития картографии продвигался равномерно, но это не так», говорит П. Кругман. «В 15 веке карты были неточными в части расстояний, очертаний береговых линий и других географических объектов. Однако, они включали географическое расположение объектов и городов внутри самого континента, основанное на рассказах путешественников или даже пересказах их знакомых. Карты, разумеется, отражали Тимбукту, реку Нигер и прочие объекты. Вместе с тем, большое количество нанесенных на них объектов не совпадало с действительностью. С течением времени искусство картографии и качество получаемой информации позволили сделать карты намного точнее. Очертания береговой линии и координаты поселений в 18 веке были отражены с необычайной точностью и масштабом, неотличимым от современных карт. Однако, сам континент стал белым пятном, на котором не было нанесено ни одного географического объекта. В каком-то смысле, европейцы стали более безразличны к изучению глубин континента. Очевидно, что искусство картографии установило новый стандарт достоверности данных. «В шести днях пути на Юг от конца пустыни вы натолкнетесь на огромную реку, текущую с Запада на Восток» более не являлось приемлемым описанием для карт. Таким образом, строгость современной картографии привело к существенно новому уровню печатанья карт. Между 1940 г. и 1970 г. что-то похожее случилось с экономической теорией. Возросшие стандарты строгости и логики привели с одной стороны к гораздо лучшему пониманию некоторых вещей, с другой стороны к нежеланию противостоять в тех областях, где наука не отличалась большой точностью». – Krugman P. The Fall and Rise of development economics. URL.: <http://web.mit.edu/krugman/www/dishpan.html>

<sup>96</sup> Был проведен анализ влияния участия в интеграционных группах и преференциальных торговых соглашениях на развитие внутриотраслевой и межотраслевой торговли.

<sup>97</sup> Б. Баласса ссылается на следующие работы: Havrylyshyn O., Civan E. «Intra-Industry Trade and the Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries». In: P.K. Mathew Tharakan (Ed.), *Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects*. Amsterdam. – 1983. – P.111-140; Clair G., Gaussens O., Phan D.L. Le commerce international intra-branche et ses déterminants d'après le schéma de concurrence monopolistique: une vérification empirique. *Revue économique*. Vol. 35, No 2. 1984. P.347-378.

О. Гаврилишина и Е. Сивена (O. Havrylyshyn and E. Civan, 1983), а также К. Клэра, О. Госсенса и Д.Л. Фана (C. Clair, O. Gaussens and D.L. Phan, 1984).

<sup>98</sup> В то же время доля внутриотраслевой торговли между странами ЕЭС существенно превышала долю в обмене между странами-участниками интеграционных объединений Центральной и Южной Америки. В. Balassa 1979. P.19.

Исследователи связывают это со значительным снижением транспортных издержек и облегчением обмена информационными потоками.

В 1979 г. Б. Баласса формулирует выводы в части основных движущих сил обретения внутриотраслевой специализации и потенциальных выгод для развитых и развивающихся стран. Во-первых, за экономией от масштаба закреплена главная движущая сила внутриотраслевой торговли<sup>99</sup>, а дальнейший рост объемов торговли способствует усилению (обретению новых) вертикальных и горизонтальных специализаций<sup>100</sup>.

«Сужение национальными игроками ассортимента производимой продукции, сопряженное с увеличением объемов производства специализируемых товаров (lengthening of production runs) позволяет использовать эффект экономии от масштаба и обрести горизонтальную специализацию<sup>101</sup>».

Во-вторых, горизонтальная торговля характерна для стран одного уровня экономического развития, расположенных географически близко и имеющих общие границы. Участие в интеграционных объединениях и преференциальных торговых соглашениях положительно влияет на прирост внутриотраслевой торговли. Особенно это актуально для развивающихся стран, которые извлекут значительные выгоды для себя<sup>102</sup>. Б. Баласса говорит: «в послевоенный период усилия по интеграции способствовали становлению внутриотраслевой торговли между развивающимися странами<sup>103</sup>».

В-третьих, скорректированы теоретические интерпретации внутриотраслевой торговли между развивающимися и развитыми

---

<sup>99</sup> Ibid. Conclusions and policy implications. P.29-32.

<sup>100</sup> Ibid. Conclusions and policy implications. P.30.

<sup>101</sup> Ibid. Conclusions and policy implications. P.29.

<sup>102</sup> Б. Баласса утверждал, что облегчение доступа иностранных производителей (из развивающихся стран) на национальный рынок (другой развивающейся страны) создаст условия для более конкурентной среды. Это заставит национальных производителей относительно мелкого и среднего масштаба, оперирующих в близких к монопольным условиям, использовать новые методики промышленной обработки.

<sup>103</sup> Balassa, B. Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy // World Bank Staff Working Paper. 1979. N 312.

странами<sup>104</sup>. Б. Баласса утверждает, что интеграция развивающихся стран в мировую торговлю происходит на основе их вертикальной специализации по выполнению трудоемких операций производственной цепочки. Это обусловлено стремлением экспортеров из развитых стран перенести трудоемкие процессы в государства с дешевой рабочей силой.

При этом Б. Баласса не отрицает возможности горизонтального обмена дифференцированными товарами разного качества между ними. «Развивающиеся страны могут освоить специализации, извлекая выгоду путем снижения издержек за счет эффекта экономии от масштаба<sup>105</sup>». Наиболее успешны в этом государства, состоящие в интеграционных группах (или имеющие преференциальные торговые соглашения), и закрепившиеся на их рынках. «Объем такой торговли невелик, однако игнорировать ее не стоит»<sup>106</sup>.

Мнения исследователей в части вертикальной интеграции развивающихся стран в мировую торговлю разделились. Дж. Хеллейнер предсказывал, что наименее развитые<sup>107</sup> страны станут основными мировыми поставщиками трудоемких компонентов<sup>108</sup>. А ключевую роль в этом процессе сыграют ТНК из развитых стран<sup>109</sup>.

Б. Баласса считал, что ТНК не станут массово переводить производственную базу в наименее развитые страны. Любая продукция должна соответствовать минимальным критериям качества и сервиса, а дешевый неквалифицированный труд является не единственным необходимым фактором производства трудоемких товаров.

---

<sup>104</sup> Ibid. IV. Intra-Industry trade between developed and developing countries. P.24-28.

<sup>105</sup> Похожую мысль высказал Б. Олин в 1933 г. Однако, модель Олина не подразумевала извлечение выгоды за счет эффекта масштаба, хотя он и упоминал об этом.

<sup>106</sup> Ibid. IV. Intra-Industry trade between developed and developing countries. P.24-28.

<sup>107</sup> Разумеется, имеется в виду страны с самыми низкими относительными и абсолютными ценами фактора неквалифицированного труда.

<sup>108</sup> Здесь подразумевается, что производители из наименее развитых стран будут как выполнять трудоемкие операции и изготавливать трудоемкие части компоненты (с привлечением низко квалифицированной рабочей силы), так и производить финальную сборку наукоемких и капиталоемких компонентов (требующих высококвалифицированного труда) поставленных из третьих стран.

<sup>109</sup> Helleiner, G.K. Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms // The economic journal. 1973. Vol.83, N 329. P.21-47.

Также он считал переоцененной роль ТНК в процессе интеграции развивающихся стран в мировую торговлю. На примере США он показал, что доля ТНК в импорте промышленных трудоемких товаров сокращается. Местные компании достаточно окрепли, чтобы «производить и поставлять продукцию, которая соответствует требованиям (specifications) фирм США<sup>110</sup>». Яркими примерами выступают Тайвань и Корея, где доля национальных предприятий в рамках вертикальной торговли превышает 90%<sup>111</sup>.

Вертикальная специализация развитых стран заключается в экспорте капиталоемких и наукоемких частей, компонентов и обрабатывающих процессов. Б. Баласса указывает на высокую доступность капитала в развитых странах, поэтому он признает важными и анализирует факторы, необходимые для производства наукоемких товаров. В качестве индикаторов он рассматривал долю вложений в НИОКР от ВВП и относительную численность инженеров и исследователей на 1000 человек. Его расчеты подтвердили, что страны с высоким значением индекса имеют более глубокую специализацию в экспорте наукоемких и капиталоемких товаров<sup>112</sup>.

Б. Баласса говорит, что вертикальный обмен между развитыми и развивающимися странами является взаимовыгодным, хотя углубление вертикальной специализации усиливает давление на местных производителей. Поэтому его рекомендации заключаются в либерализации торговли развитых и развивающихся стран, облегчении информационных потоков.

### **Новая теория торговли**

Положения, представленные Б. Балассой, Г. Грубелем, П. Ллойдом и другими исследователями, обосновали возрастающий обмен дифференцированными товарами. Однако они представляли собой лишь

---

<sup>110</sup> Balassa, B. Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy // World Bank Staff Working Paper. 1979. N 312. URL.: <http://www10.iadb.org/intal/intalcdi/PE/2012/10967.pdf> P.28.

<sup>111</sup> Ibid.

<sup>112</sup> Balassa, B. «A Stages Approach» to Comparative Advantage // Economic Growth and Resources. 1979. Vol. 5 National and International Issues (Irma Adelman ed.). P.121-156.



набор гипотез с взаимной ссылкой друг на друга и не имели отражения в экономической модели.

П. Кругман наиболее лаконично сформулировал идею и продемонстрировал механизм торговли при наличии эффекта масштаба. В своих статьях 1979<sup>113</sup> г. и 1980<sup>114</sup> г. он представил простую однофакторную модель, в которой предпосылки для торговли создает эффект масштаба<sup>115</sup>.

Единственным фактором в ней был абсолютно мобильный труд. Объем мирового производства фиксирован и полностью удовлетворяет потребности покупателей, не превышая их. Модель может применяться как к открытым рынкам, так и защищенным таможенными пошлинами<sup>116</sup>. Транспортные издержки могут быть как нулевыми, так и варьироваться в зависимости от товара<sup>117</sup>.

П. Кругман установил, что дифференциация товаров важна для государств с высоким уровнем дохода. Потребители из стран с низким уровнем дохода руководствуются при покупке товаров (как потребительских, так и инвестиционных) ценой<sup>118</sup>.

Эксплуатация эффекта масштаба в модели П. Кругмана влияет на внутренние издержки предприятия и приводит к сокращению игроков на рынке вплоть до монополизации рынка товара<sup>119</sup>. На основе рассчитанной формулы цены товара выяснилось, что симметричное сокращение издержек предприятия (относительных и абсолютных) приводит к увеличению нормы прибыли. А высокая прибыльность товара привлекает новых

<sup>113</sup> Krugman, P. Increasing returns, monopolistic competition and international trade // Journal of International Economics. 1979. N 9. P.469-479. Yale University, New Haven, CT06520, USA. Received November 1978 revised version February 1979. URL.: [http://www.princeton.edu/pr/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing\\_returns\\_1978.pdf](http://www.princeton.edu/pr/pictures/g-k/krugman/krugman-increasing_returns_1978.pdf)

<sup>114</sup> Krugman, P. Scale economics, product differentiation and pattern of trade // The American Economic Review. 1980. Vol.70, N5. P.950-959. URL.: [https://www.princeton.edu/~pkrugman/scale\\_econ.pdf](https://www.princeton.edu/~pkrugman/scale_econ.pdf)

<sup>115</sup> В модели использовалась формула предпочтений Диксита-Стиглица и аналитический подход Э. Чемберлина к изучению монополизированного рынка.

<sup>116</sup> Разумеется, подвергнуть анализу рынки, пользующимися нетарифными мерами невозможно.

<sup>117</sup> Модель перевозки П. Кругмана заимствована у П. Самуэльсона, который в свою очередь предложил, что товар может быть абсолютно мобильным и доставлен в любую часть мира, но часть груза по дороге тает. Такая модель перевозки получила название «айсберги Самуэльсона».

<sup>118</sup> Ibid.

<sup>119</sup> Ibid. P.951, 958.

производителей. Также П. Кругман доказал, что стоимость дифференцированных товаров на одном рынке выравнивается.

Позднее модель доработал М. Мелитц<sup>120</sup>. Он учитывает, что крупные и мелкие фирмы имеют различные относительные издержки и указывает на высокую роль производительности труда. Высокоэффективные фирмы закрепятся на внутреннем рынке и будут продвигать свою продукцию на экспорт. Неэффективные компании покинут рынок<sup>121</sup>. Так модель объясняет как мелкие предприятия и крупные международные компании могут совместно оперировать на одном рынке, что в модели П. Кругмана невозможно.

П. Кругман говорит, что снижение транспортных издержек и эксплуатация эффекта масштаба повлияли на расположение производственных центров в мире и привели к смещению центра силы, что хорошо вписывается в практический опыт. В противном случае (если бы транспортные издержки остались на высоком уровне, а эксплуатация эффекта масштаба не приводила бы к значительной экономии) мир остался бы без изменений. Поэтому эффект масштаба важен в новой теории торговли, а в неоклассической теории интерес к нему отсутствует.

К. Ланкастер одновременно с П. Кругманом занимался изучением внутриотраслевой торговли. «Невзирая на тот факт», – пишет экономист Э. Хелпман, – «что каждый из них применял различные подходы к изучению специфики вкусов и предпочтений покупателей, они пришли к схожим общим выводам касательно природы внутриотраслевой торговли и выгоды от специализации, обусловленных наличием преимуществ экономии от масштаба»<sup>122</sup>. К. Ланкастер дополняет П. Кругмана и говорит о немаловажном значении объема национального рынка. Соответственно,

---

<sup>120</sup> Marc, J.M. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity // *Econometrica*. 2003. Vol. 71, N 6. P.1695-1725. URL.: <http://www.jstor.org/stable/1555536>

<sup>121</sup> Ibid. Firms entry and exit. P.1701-1705.

<sup>122</sup> Helpman, E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition // *Journal of International Economics*. 1981. N 11. P.305-340; North-Holland Publishing Company. P.306. URL.:

<http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ655/lapan/Readings/IntlTradeinPresenceProdDifferentiationEconScaleetc.HELPMAN.pdf>

эффективной становится страна, которая имеет емкий внутренний рынок потребления товара<sup>123</sup>.

После 1980 г. исследователи говорят о стимуле производителей располагать производства в местах, имеющих благоприятные условия доступа к наиболее емким рынкам развитых стран (экономическому «центру» (the core)) и подальше от отдаленных депрессивных регионов (экономической периферии (the periphery)). Производителей привлекает возможная выгода от эксплуатации эффекта масштаба и доступность рынков (ввиду низких транспортных издержек, либерализации торгового режима связей, а также свободного движения информационных потоков).

Под воздействием этих факторов национальные компании установят крепкие взаимные торговые связи, что приведет к обретению ими узкой горизонтальной и вертикальной специализации и обмену передовым опытом. М. Брюльхарт, считает, что подобные процессы в мировой экономике будут длиться до тех пор, пока все производства, эксплуатирующие эффект экономии от масштаба не сосредоточатся вокруг центра, следовательно внутриотраслевая торговля между центром и периферией исчезнет<sup>124</sup>. Таким образом, благоприятное географическое положение в новой теории торговли становится экзогенным преимуществом, которому отводится существенная роль.

### **Новая экономическая география**

В 1991 г. П. Кругман в статье «Возрастающая отдача и экономическая география» формализовал закономерности экономической географии, изложенные А. Маршалом<sup>125</sup>. В созданной им модели географическое преимущество становится эндогенным, то есть местоположение предприятия является основной предпосылкой обретения специализации.

---

<sup>123</sup> Kevin, L. 1980. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition // Journal of International Economics. 1980. N 10. P.15-175.

<sup>124</sup> Brullhart, M. Trading places: Industrial specialization in the European Union // Journal of common market studies. 1998. Vol. 36, N 3. URL.: <http://www.hec.unil.ch/mbrulhar/papers/jcms98.pdf>

<sup>125</sup> Krugman, P. Increasing returns and economic geography // Journal of political economy. 1991. Vol. 99, Issue 3. P.483-499. URL.: <http://www.princeton.edu/~pkrugman/geography.pdf>

Производственные единицы поделены на «промышленность» и «сельское хозяйство». Сельское хозяйство предполагает интенсивное использование земли и постоянную отдачу от масштаба. Для промышленности характерна возрастающая отдача от масштаба, а земельные ресурсы второстепенны.

П. Кругман считает, что эффект кумулятивной причинности<sup>126</sup> (снежного кома) играет определяющую роль в индустриализированной экономике с развитой транспортной инфраструктурой: «В условиях экономики, которой свойственны высокие транспортные издержки, небольшая отдача от эксплуатации эффекта масштаба и низкая степень индустриализации (*small share of foot loose manufacturing*) распределение производственных сил будет обусловлено распределением основного слоя (*primary stratum*) земледельцев и лесозаготовщиков (*peasants*). В условиях низких транспортных издержек, высокой степени индустриализации (доли промышленных товаров) и отдачи от эксплуатации эффекта экономии от масштаба начинается процесс кумулятивной причинности, а производство, сконцентрировавшееся в любом регионе, получит преимущество»<sup>127</sup>.

Таким образом, промышленное производство сосредотачивается в центре экономической активности с емким рынком и избытком доступных товаров и услуг, который является таковым только потому что другие производители там тоже располагаются. Процесс кумулятивной причинности в модели П. Кругмана основан на технологическом (эффект перелива знаний и обучение на опыте) и денежном внешнем эффекте (*technological and*

---

<sup>126</sup> П. Кругман отмечает, что сельское хозяйство и промышленность одновременно создают спрос на промышленные товары. Однако промышленные единицы привлекают новых производителей из смежных отраслей и потребителей собственных товаров, как готовых так и полуфабрикатов. В экономических центрах доля промышленных товаров в расходах потребителей начинает превышать сельскохозяйственные товары, а их реальные и номинальные доходы увеличиваются, что приводит к переселению людей в экономические центры. Этот эффект впервые обнаружил и описал Г. Мюрдаль в 1957 г. и дал ему название «*cumulative causation process*» (в российской литературе известно как «кумулятивная причинность» или «эффект снежного кома»). В 1990 г. Б. Артур описал подобное явление и назвал его «*positive feed back*» (в российской литературе известно под названием «положительная обратная связь»). В 1991 г. П. Кругман сделал важные выводы в части эффектов распределения доходов в промышленных и сельскохозяйственных регионах.

<sup>127</sup> Krugman, P. Increasing returns and economic geography // *Journal of political economy*. 1991. Vol. 99, Issue 3. P.483-499, 497.

resuniary externalities), который закрепляется и подогревается значительной отдачей от эксплуатации эффекта масштаба.

В 1999 г. в работе М. Фудзиты, П. Кругмана, Э. Венаблса «Пространственная экономика: города, регионы и международная торговля» изучается не только неравное распределение людей и экономической активности в процессе глобализации, но и «спонтанное возникновение различий в распределении доходов и уровне жизни<sup>128</sup>». Исследователи утверждают, что равномерное развитие является предсказуемым последствием глобальной экономической интеграции. Наблюдаемое сужение разрыва доходов между развитыми и развивающимися странами также объясняется результатом продолжающейся экономической интеграции: «снижающиеся торговые издержки сначала создают, потом сводят на нет глобальное неравенство наций<sup>129</sup>».

Национальные производители будут менять специализации и ориентироваться на продвижение качественно новых продуктов. «Страны, как правило, развиваются за счет производства и продвижения отдельных групп товаров, затем переходят на новый уровень научно-технического развития и обретают новые специализации, оставляя утраченные позиции догоняющим менее развитым игрокам<sup>130</sup>».

### **Условность результатов и значение факторов**

Особняком среди рассмотренных трудов стоит фундаментальная работа М. Портера «Международная конкуренция»<sup>131</sup>. В ней проанализированы разнообразные факторы конкурентоспособности, которые определяют специализацию страны в международной торговле. Некоторые из них оказывают противоречивое влияние. Например, емкий внутренний рынок и стабильный спрос со стороны государственных структур может ускорить выход товара на внешний рынок, а может и лишить производителя

---

<sup>128</sup> Fujita M., Krugman P., Venables A.J. The spatial economy: cities, regions and international trade. L.: MIT Press, 1999. P.272.

<sup>129</sup> Ibid. P.260.

<sup>130</sup> Ibid. P.278.

<sup>131</sup> Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: «Международные отношения», 1993. 896 с.

стимула к экспорту. Ограниченный спрос на внутреннем рынке может подтолкнуть производителя поставлять продукцию на экспорт.

Избыток факторов способствует их интенсивному использованию. В то же время более эффективными становятся компании, оперирующие в условиях дефицита какого-либо фактора или ресурса. Значение имеет качество спроса (требовательные и разборчивые покупатели на внутреннем рынке), а также цели, которые фирмы стремятся достичь.

Традиционные теории торговли опираются на ограниченное число ключевых факторов. При этом они способны успешно воспроизвести и спрогнозировать сложнейшие процессы в мировой торговле, вызванные глобализацией. Значимость факторов менялась по ходу эволюции теории. Это связано с продолжающейся трансформацией структуры мировой торговли. Под ее воздействием влияние одних факторов на формирование специализации ослабевает, других усиливается (Приложение Б). Поскольку возможности сложного моделирования появились недавно, исследователи учитывают только те из них, которые считают важными. Следовательно, теоретические концепции актуальны в условиях заданных параметров. Поэтому они не являются ошибочными, а скроены под устаревшие условия. Вполне вероятно наступят события, которые вновь изменят структуру мировой торговли, что потребует новых моделей и гипотез.

Так неоклассическая теория, несмотря на объективную критику исследователей, по-прежнему способна гармонично обосновать межотраслевой обмен, которому в современной мировой торговле отводится второстепенная роль. Также исследователи говорят о применимости теории к вертикальной торговле компонентами между развитыми и развивающимися странами. К. Кодзима в 1970 г. при помощи модели пропорционального соотношения факторов показал, что развивающиеся страны поставляют

трудоемкие товары легкой промышленности, а развитые страны вывозят сложные капиталоемкие изделия тяжелой промышленности<sup>132</sup>.

В 1989 г. А. Йитс проанализировал экспорт промышленных товаров из развивающихся стран в развитые на основе метода Б. Лари<sup>133</sup>, что позволило ему с большой долей вероятности предугадывать объемы и структуру поставок<sup>134</sup>. Д. Дэвис пошел дальше и утверждает, что неоклассическая теория может применяться и для анализа внутриотраслевой горизонтальной торговли<sup>135</sup>. Он считает ошибочным вывод Э. Хекшера в части отсутствия стимула к торговле у стран одного уровня развития с одинаковыми заработными платами в отраслях. Внутриотраслевая торговля вполне естественно возникает при условии абсолютной конкуренции и неизменной отдачи от масштаба, а «...незначительные различия в производственной технике вызывают специализацию и торговлю<sup>136</sup>».

### 1.3. Эмпирическая база исследования

#### Анализ профилей специализации в межотраслевой торговле

Основным инструментом выявления специализации страны служит коэффициент выявленных относительных преимуществ (Revealed comparative advantage – RCA<sup>137</sup>), который впервые использовал Б. Баласса

<sup>132</sup> Kojima, K. Structure of comparative advantage in industrial countries: a verification of the factor-proportions theorem. Hitotsubashi // Journal of Economics, 1970. Vol. 11, Iss. 1. P.1-29. URL.: <http://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/rs/bitstream/10086/8034/1/HJeco0110100010.pdf>

<sup>133</sup> Б. Лари, метод, основанный на теории пропорциональной наделенности факторами производства, используемый в публикациях Национального Бюро Экономических Исследований «National Bureau of Economic Research» (NBER).

<sup>134</sup> Yeats, A.J. Shifting patterns of comparative advantage: Manufactured Exports of developing countries // International Economics Department. The World Bank. March 1989. WPS 165.55 P. URL.: <http://books.google.ru/books?id=3VpmKemur9kC&pg=PA55&dq=On+the+appropriate+interpretation+of+the+revealed+comparative+advantage&hl=ru&sa=X&ei=RhU-VJHhHoKiPN60gNgP&ved=0CCgQ6AEwAg#v=onepage&q&f=true>

<sup>135</sup> Donald, R.D. Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach // Journal of international economics. 1995. N 39. P.201-226. URL.: <http://www2.econ.iastate.edu/classes/econ655/lapan/Readings/Intra%20Industry%20Trade%20A%20HO-Ricardo%20approach%20Davis.pdf>

<sup>136</sup> Ibid. P.223.

<sup>137</sup> В силу того, что в российской исследовательской литературе придерживаются англоязычного варианта написания, автор придерживается данной традиции.

в 1965 г.<sup>138</sup> Индекс рассчитывается как сравнение долей товара в общем экспорте страны и в мировом экспорте:

$$RCA_{ij} = \frac{x_{ij}/X_i}{x_{mj}/X_m} \quad 139$$

где « $RCA_{ij}$ » это значение индекса выявленного преимущества страны « $i$ » в экспорте товара « $j$ », « $x_{ij}$ » экспорт из страны « $i$ » товара « $j$ »,  $X_i$  общий экспорт из страны « $i$ », « $x_{mj}$ » мировой экспорт товара « $j$ » и « $X_m$ » общий мировой экспорт.

Б. Баласса утверждал, что преимущество является результатом взаимодействия факторов, причем не все эти факторы возможно определить (pin down) или измерить их величины. Поэтому он предложил следующее. Во-первых, использовать структуру наблюдаемых торговых потоков как исходные данные для определения преимуществ, вместо того, чтобы применять известные науке общие принципы для обоснования торговых потоков. Во-вторых, считать такие преимущества выявленными международной торговлей, поскольку «сама структура международного обмена отражает разницу в относительных ценах и относительной наделенностью факторами разных стран».

Удобство индекса  $RCA$  заключается в возможности применения в качестве индикатора специализации как на мировом, так и на региональном уровне<sup>140</sup>. Индекс имеет диапазон от нуля до бесконечности. Значение показателя свыше единицы говорит о выявленном сравнительном преимуществе.

Простота вычислений индекса и ясная логика сделали его основным инструментом анализа профилей специализации стран. Однако за последние 50 лет исследователи выявили три проблемы, которые затрудняют интерпретацию показателей  $RCA$ . Во-первых, теоретическая обоснованность индекса является спорной, поскольку он не отражает идею преимущества в рикардианской модели. Например, Г. Боуэн, считал ее несостоятельной,

<sup>138</sup> Balassa, B. Trade, Liberalisation and Revealed Comparative Advantage. The Manchester School. 1965. N 33. P.99-123.

<sup>139</sup> Ibid.

<sup>140</sup> Расчет на региональном уровне подразумевает отношение доли товара в экспорте страны к его доле в импорте региона.



поскольку методика индекса предполагает, что страна экспортирует все существующие товары одновременно, что невозможно<sup>141</sup>. Он предложил свой вариант индекса, который учитывал долю страны в экспорте, и в производстве (ВНП) товара. Данный способ не решал указанных проблем, поскольку ВНП отражает очищенные данные, в то время как экспортные показатели валовые.

Во-вторых, индекс не учитывает импорт, то есть соотношение обмена товаром. Ведь страна может иметь сравнительное преимущество и при этом оставаться нетто-импортером. В 1970-е гг. исследователи предложили применять «индекс нормализованного баланса» (normalized balance). Этот индекс в точности соответствует индексу внутриотраслевой торговли Грубея-Ллойда, за исключением того, что применяется натуральная величина. То есть его результаты говорят, является ли сальдо положительным или отрицательным. Поскольку одновременное использование инструментов усложняет работу с данными, исследователи предприняли ряд попыток к разработке сложного индекса, основанного на RCA и учитывающего соотношение обмена. Среди таких стоит выделить индексы Акино<sup>142,143</sup>, Донж и Ридель<sup>144</sup>, а также Волрас<sup>145</sup>.

В-третьих, проблемой является предоставление источниками валовых данных по торговле, когда требуются очищенные. В современном мире промышленный «товар представляет собой результат взаимодействия десятков или сотен поставщиков компонентов и услуг, которые могут находиться в разных странах по всему миру<sup>146</sup>». Следовательно, в процессе

---

<sup>141</sup> Bowen, H. On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1983. N 119. P.464-472.

<sup>142</sup> Индекс Акино по авторскому замыслу предлагается для обоснования внутриотраслевой торговли. Вместе с тем, многие исследователи активно используют его в качестве индикатора специализации в межотраслевом обмене.

<sup>143</sup> Aquino, A. Intra-Industry Trade and Intra-Industry Specialisation as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1978. N 114. P.275-295.

<sup>144</sup> Riedel, D.J. The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues / D.J. Riedel // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 1977. No.1. P.58-85.

<sup>145</sup> Vollrath, T.A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage /T. Vollrath // *Review of World Economics*. 1991. N 127. P.265-280.

<sup>146</sup> Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле Пономаренко А.Н.; Мурадов К.Ю. Экономический журнал ВШЭ. 2014. № 1. С.45.

сборки компоненты и сырье многократно пересекают таможенные границы в виде реэкспорта в составе готовых изделий или частей высокой степени готовности. Таким образом, показатель RCA содержит ошибку в объеме реэкспортируемой продукции. Величина ошибки будет незначительной для сырьевых экономик. Но в случае с экспортером, выполняющим только сборку из завезенных частей она будет стремиться к 100%.

Ярким примером описанного случая является продукция фирмы «Apple», которая собирается в Китае и отправляется потребителям в третьи страны. Исследовательская работа по декомпозиции цепочки создания добавленной стоимости в процессе производства устройств «iPhone» и «iPad» показала, что доля Китая составляет всего 1,8% и 2% соответственно<sup>147</sup>, 98% приходится на контрагентов из других стран.

Поэтому автор уверен, что нагрузка индекса RCA новыми элементами (в том числе включение данных импорта<sup>148</sup>) не способствует большей точности, информативности индекса и решению вышеуказанных проблем. Скорее, наоборот, приводит только к усложнению расчетов и интерпретации результатов. Международные организации придерживаются такой же логики, классический индекс RCA неизменно остается основным инструментом их анализа.

Отдельного внимания заслуживает индекс RCA<sup>149</sup> Парижского аналитического центра по мировой экономике (Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales – CEPII), основанный на модели А. Костино. Он подразумевает, что существует большое количество источников сравнительного преимущества, не связанных с соотношением факторов и относительными ценами, производительностью труда и стоимостью транспорта. Среди них такие как: исторически сложившиеся торговые связи, падение спроса внутри страны, формальные и неформальные

---

<sup>147</sup> Kraemer K.L., Linden G., Dedrick J. Capturing Value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone. University of California, Irvine, University of California, Berkeley and Syracuse University. July 2011.

<sup>148</sup> Нужно помнить, что в рамках вертикальной торговли компоненты и готовые изделия соответствуют разным товарным группам, а, возможно, и разделам.

<sup>149</sup> New Revealed Comparative Advantage index: dataset and empirical distribution. URL.: [http://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/wp/2013/wp2013-20.pdf](http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2013/wp2013-20.pdf)

торговые барьеры. По результатам этого исследования Россия имеет преимущество в экспорте древесины, минералов, пластиков, металлов, химикатов и электроники<sup>150</sup>.

Ранжирование результатов индекса RCA также является проблемой. Теоретически высокое значение показателя должно свидетельствовать о сильном преимуществе. Такой точки зрения придерживался М. Портер. Он выделял четыре степени преимущества ( $RCA > 1, 2, 3, 4+$ ). Так значение показателя свыше «4» говорит о наличии выраженного сильного конкурентного преимущества, менее «2» о наличии слабого преимущества.

Подход М. Портера критикуется А. Йитсом ввиду ненадежности индекса и отсутствия возможности сопоставлять и ранжировать показатели (ordinal ranking poverty). Он указывает на необходимость сравнения очищенных данных по экспорту и говорит о колебаниях показателей, поэтому расчеты следует проводить за период в несколько лет. Особенно это касается развивающихся стран, которые испытывают трудности с удержанием и закреплением объемов экспорта.

### **Инструменты анализа внутриотраслевой торговли**

Высокие показатели внутриотраслевой торговли говорят о схожести предпочтений потребителей, развитой кооперации и указывают на наличие предпосылок к торговой интеграции. Внутриотраслевой обмен характерен для взаимной торговли развитых стран. Интеграция развивающихся стран в мировую торговлю происходит на основе вертикальной специализации. Поэтому активно развиваются внутриотраслевые кооперационные связи между развитыми и развивающимися странами.

Б. Баласса одним из первых занялся изучением внутриотраслевой торговли. Предложенный им индекс (1) позволял рассчитать долю внутриотраслевого обмена. Его доработали Г. Грубель и П. Ллойд (2),

---

<sup>150</sup> Ibid. P.13.

которые предложили записать его как «единица минус индекс Баласса, помноженное на сто».

$$(1) \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}^{151} \quad (2) 1 - \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)} * 100^{152}$$

где  $X_i$  это экспорт из исследуемой страны товара «i», а  $M_i$  – импорт

Изменения, внесенные Г. Грубелем и П. Ллойдом устранили путаницу, связанную с интерпретацией показателей. В методе Б. Баласса максимальное значение индекса, указывал на исключительно межотраслевой характер торговли. То есть индекс Баласса на самом деле считал долю межотраслевой торговли, в то время как Грубеля-Ллойда – внутриотраслевой.

Индекс рассчитывал долю внутриотраслевой торговли по одной товарной группе. Для расчета доли внутриотраслевой торговли в структуре общей торговли исследователи предложили три методики, основанные на индексе Грубеля-Ллойда. Изначально применялась средняя невзвешенная, предложенная Л. Виллмором (1). Г. Грубель и П. Ллойд использовали среднюю взвешенную величину, при последующем вычитании ее из единицы (2). А. Акино предложил ввести дополнительное регулирование для дисбалансов в общем объеме торговли (3). Широкое применение получил метод Грубеля-Ллойда (2).

$$(1) \frac{1}{n} \sum \frac{|X_i - M_i|}{(X_i + M_i)}^{153} \quad (2) 1 - \frac{\sum |X_i - M_i|}{\sum (X_i + M_i)}^{154} \quad (3) 1 - \frac{\sum |X_i^e - M_i^e|}{\sum (X_i^e + M_i^e)}^{155}$$

где  $X_i^e = X_i \frac{1/2 \sum (X_i + M_i)}{\sum X_i}$ ,  $M_i^e = M_i \frac{1/2 \sum (X_i + M_i)}{\sum M_i}$ , «n» это количество исследуемых товарных групп,  $X_i$  это экспорт из исследуемой страны товара «i», а  $M_i$  – импорт.

<sup>151</sup> Balassa, B. Tariff Reduction and Trade in Manufactures among the Industrial Countries, American Economic Review, June 1966, pp. 466-473.

<sup>152</sup> Grubel H.G.; Lloyd P.J. (1971). «The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade». Economic Record 47 (4): 494-517.

<sup>153</sup> Willmore, L.N., «Free Trade in Manufactures among Developing Countries: The Central American Experience», Economic Development and Cultural Change, July 1972, pp. 659-70.

<sup>154</sup> Grubel H.G.; Lloyd P.J. (1975). Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products.

<sup>155</sup> Aquino, A. (1978) Intra-Industry Trade and Inter-Industry Specialization as Concurrent Sources in International Trade in Manufactures. Weltwirtschaftliches Archiv, 114(2): 275-296.

## Анализ степени диверсификации экспорта

Интеграция развивающихся стран в мировую торговлю подразумевает освоение новых специализаций. На практике немногим странам удалось достичь высоких и устойчивых показателей роста, опираясь на сырьевую специализацию. Поэтому для России задача облагораживания экспорта тем более актуальна в условиях волатильности цен на сырьевые и промежуточные товары.

Для определения степени диверсификации экспорта в данном исследовании будут применяться методы, рекомендованные профильной группой Всемирного Банка<sup>156</sup>, а именно:

- анализ доли пяти важнейших групп товаров<sup>157</sup> в экспорте страны;
- ассортимент (общее количество) значимых<sup>158</sup> изделий и продуктов в структуре внешних поставок;
- анализ результатов нормированного индекса Хиршмана-Херфиндаля, который представлен формулой:

$$HH_i = \frac{\sqrt{\sum_{j=1}^n \left(\frac{x_{ij}}{X_i}\right)^2} - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}} \quad 159$$

где « $HH_i$ » это значение нормированного индекса Хиршмана-Херфиндаля для экспорта страны, « $x_{ij}$ » – объем экспорта группы товаров; « $X_i$ » = « $\sum_{j=1}^n x_{ij}$ », то есть суммарный объем экспорта участвующих в исследовании групп товаров, а « $n$ » – количество товарных групп, участвующих в исследовании.

Индекс активно используется органами антимонопольного законодательства для оценки допустимости слияний и поглощений. Индекс особенно реагирует на крупные элементы. Значение его показателя до 0,1 говорит о низкой концентрации, до 0,18 – о средней и свыше 0,18 – о высокой.

<sup>156</sup> Brenton, P. Export diversification: issues and indicators. Poverty Reduction and Economic Management. World Bank. WITS. URL.: [http://wits.worldbank.org/WITS/docs/brenton\\_export\\_diversification\\_indicators.pdf](http://wits.worldbank.org/WITS/docs/brenton_export_diversification_indicators.pdf)

<sup>157</sup> Четырехзначного уровня МСТК.

<sup>158</sup> В выборку попадают только товары, на которые приходится 0,3% экспорта и более.

<sup>159</sup> UNCTAD handbook of Statistics 2009 P.198.

## Причины несогласованности данных о торговле России и стран ЕС

Источниками данных по торговле России с зарубежными партнерами выступают следующие: *статистическое подразделение секретариата ООН* (сводная интерактивная база Комтрейд, готовые таблицы, аналитические материалы ведомства), *статическая служба Евросоюза (генеральный директорат Еврокомиссии) Евростат*; (база данных Комекст и прочие материалы). Данные по мировому экспорту товаров берутся из статистических ежегодников ВТО, например «International Trade Statistics<sup>160</sup>» и «World Trade Report». Необходимо учитывать, что данные ВТО представлены в неизменных ценах, когда Комтрейд<sup>161</sup> и Комекст публикуют их в ценах текущего периода.

В процессе сбора данных по внешней торговле России и стран Евросоюза автор обнаружил, что предоставляемые Евростат и Комтрейд данные различаются. Во-первых, это связано с погрешностями из-за колебаний валютных курсов<sup>162</sup>. Ведь источники отражают данные в разных валютах (Евростат – в евро, Комтрейд – в долл.)

Во-вторых, статистическая служба ООН и Еврокомиссия применяют разные методологические подходы сбора и обработки данных по внешней торговле. Национальные статистические ведомства стран ЕС, например ФРГ, поддерживают две системы регистрации и учета. В основе первой лежит национальная концепция статистики международной торговли. Систематизированные в соответствии с ней данные направляются в секретариат ООН и регистрируются в базе данных Комтрейд<sup>163</sup>. Вторая система учета статистики ведется в соответствии с требованиями Еврокомиссии для базы Комекст (Евростат). Методологическое отличие заключается в специфике определения иностранного торгового партнера. В

<sup>160</sup> Издания 2001-2013 гг. URL.: [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its\\_e.htm](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_e.htm)

<sup>161</sup> UN Comtrade. Metadata. Calculation of dollar value in trade statistics. URL.: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Calculation-of-dollar-value-in-trade-statistics-Current-value-or-constant-dollar-value>

<sup>162</sup> Ibid.

<sup>163</sup> UN Statistical Division Metadata of countries (national practices). URL.: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/13>

соответствии с национальной концепцией, ФРГ считает партнером страну производителя (country of origin<sup>164</sup>). Согласно методологии Еврокомиссии партнером признается страна, выпустившая накладную и коносамент (country of consignment<sup>165</sup>). Кроме того, статистическая служба Европейской комиссии очищает данные от значительных объемов реэкспорта и реимпорта в рамках внутри региональной торговли ЕС.

Существенные расхождения наблюдаются по торговле стран ЕС через крупные порты, прежде всего голландские, датские и бельгийские. По данным Евростат, Бельгия, Нидерланды и Дания являются крупными торговыми партнерами ФРГ. По данным Комтрейд доля этих стран в товарообороте ФРГ существенно ниже<sup>166</sup>. А. Кузнецов указывает, что исследователям взаимной торговли стран ЕС и России следует обратить внимание и на латвийские порты<sup>167</sup>.

Наблюдаются также проблемы с извлечением данных по взаимной торговле России и Евросоюза. Согласно Комтрейд, основным торговым партнером России являются Нидерланды, на которые приходится 40% всего товарооборота с ЕС. Данные Евростат говорят о противоположном – основным торговым партнером России является ФРГ, на нее приходится примерно треть оборота с Россией.

Автор выявил существенные расхождения в торговле России со странами ЕС отдельными товарами, при том, что физический объем груза не различается<sup>168</sup>. Сотрудники статистического подразделения секретариата ООН объясняют это отсутствием информации о стоимости сделок, поэтому им приходится указывать оценочные данные, применяя собственную методику расчета. А. Кузнецов указывает на возможные случаи

---

<sup>164</sup> Geographic classification of goods imports and exports from a national and economic/currency union perspective /Prepared by Mark van Wersch. Eurostat BOP Unit. 2004. Nov. URL.:

<http://www.imf.org/external/np/sta/bop/pdf/cuteg17.pdf>

<sup>165</sup> Ibid.

<sup>166</sup> UN Comtrade. Reconsolidation Statistics. Example Germany. URL.:

<http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Reconciliation-statistics-Example-Germany>

<sup>167</sup> Европейский Союз в XXI веке. Время испытаний / Под ред. О.Ю. Потемкиной, Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. М.: Весь мир, 2012. С.478.

<sup>168</sup> UN Comtrade. Reconsolidation Statistics. Example Germany. URL.:

<http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Reconciliation-statistics-Example-Germany>

«манипулирования контрактными ценами (в том числе с использованием европейских офшорных компаний)», а также говорит «о наличии значительной контрабанды»<sup>169</sup>, что также способствует расхождению данных ввиду применения различных оценок.

Названные обстоятельства говорят о невысокой точности статистических данных по международной торговле. Следовательно, они должны быть заимствованы из одного источника, чтобы минимизировать риск возможных ошибок. Предпочтительным источником данных по торговле России и стран Евросоюза является Евростат. Но Комтрейд имеет явные преимущества в части возможности извлечения больших массивов данных. Учитывая, что Комтрейд не проводит самостоятельных расчетов внешней торговли Евросоюза<sup>170</sup> (публикуемые данные заимствуются у Евростат<sup>171</sup> и переводятся в долл.)<sup>172</sup>, этот источник может использоваться для изысканий взаимной торговли России и Евросоюза. В случае с отдельными странами ЕС, следует обращаться к Евростат.

### **Классификации статистических данных**

Статистические данные по международной торговле товарами международными учреждениями предоставляются в соответствии с унифицированными классификациями, среди них:

- Международная стандартная торговая классификация – МСТК (Standard International Trade Classification – SITC);
- Классификация по широким экономическим категориям – ШЭК (Broad Economic Classification – BEC);
- Гармонизированная система описания и кодирования товаров – ГС (Harmonized system – HS).

<sup>169</sup> Кузнецов, А.В. Экономические связи России и ЕС // Европейский Союз в XXI веке. Время испытаний / Под ред. О.Ю. Потемкиной... С.478.

<sup>170</sup> Следовательно, Комтрейд указывает данные общей торговли ЕС, которые не совпадают с суммой товарооборота отдельных стран.

<sup>171</sup> UN Comtrade. Metadata. EU-27 in UN Comtrade. URL.:

<http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/EU27-in-UN-Comtrade>

<sup>172</sup> В этом легко убедиться, если сопоставить данные Комтрейд и Евростат. По результатам 2012 г., общий экспорт ЕС составил 2166 млрд долл. по данным Комтрейд и 1690 млрд евро по данным Евростат. При конвертации по среднему курсу долл. к евро за 2012 г. (0,78), суммы совпадают.



Агрегационные структуры классификаций построены по отраслевому принципу, также учитывается степень обработки товара и материал изготовления. В настоящее время данные по классификациям ШЭК и МСТК используются исключительно в аналитических целях. ГС применяется таможенными службами стран и предполагает высокую степень дезагрегации данных. Хотя ввиду увеличения ассортимента дифференцированных товаров некоторые исследования, предполагающие глубокие изыскания (например, расчет внутриотраслевой торговли), проводятся и по ГС.

Первая редакция *Международной стандартной торговой классификации* 1950 г.<sup>173</sup> разрабатывалась как глобальный инструмент консолидации данных по международной торговле<sup>174</sup>. К 1960 г. страны Американского континента осуществляли сбор данных по концепции МСТК, некоторые государства даже гармонизировали таможенную номенклатуру в соответствии с ней<sup>175</sup>. Европейские государства использовали Брюссельскую таможенную номенклатуру 1955 г. (БТН). Структура БТН существенно отличалась от МСТК, что затрудняло работу с данными по взаимной торговле европейских стран и США. Национальные ведомства и ООН осознавали необходимость унификации номенклатур, но на тот момент это задача была невыполнимой.

Изменения в структуре мировой торговли и расширение номенклатуры торгуемых товаров в 1960-е гг. обусловили необходимость пересмотра структуры МСТК<sup>176</sup>. Происходивший параллельно пересмотр БТН (в целях разработки Номенклатуры совета таможенного сотрудничества (НСТС) учел вносимые изменения в МСТК, что обеспечило большее соответствие товарных позиций в новых редакциях.

В скором времени национальные ведомства и ООН осознали, что использование унифицированной классификации в целях таможенного

---

<sup>173</sup> Statistical Papers. 1951. N 10 (United Nations publication, Sales N 51. VII.1).

<sup>174</sup> Статистические документы. Серия М N 34 /Rev. 4, Нью-Йорк, 2008 г. Международная Стандартная Торговая Классификация. Четвертый Пересмотренный вариант. История вопроса. URL.: [http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM\\_34rev4r.pdf](http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf)

<sup>175</sup> Ibid.

<sup>176</sup> Ibid.

регулирования и аналитики нецелесообразно, поскольку преследуются разные цели. МСТК отвечала задачам аналитического инструмента, а более подробная номенклатура СТС подходила для первичного сбора данных. Совет таможенного сотрудничества провел повторный пересмотр и углубил агрегационные уровни номенклатуры с четырех до шести знаков, что увеличило количество основных товарных позиций до 5000.

Обновленная номенклатура совета таможенного сотрудничества легла в основу конвенции ООН о *Гармонизированной системе описания и кодирования товаров*<sup>177</sup>. Подписавшие ее страны обязывались осуществлять сбор данных по ГС и унифицировать с ней таможенные номенклатуры<sup>178</sup>. При этом за национальными ведомствами сохранялось право более точной детализации товарных групп.

ГС послужила исходным материалом для третьей редакции МСТК<sup>179</sup>, которую признали исключительно аналитическим инструментом. При всех ее плюсах наблюдались и проблемные моменты, например, несбалансированность структуры. Так растительным и животным жирам отводится раздел целиком, когда все существующие машинно-технические изделия также относятся к одному разделу.

Но здесь нужно понимать, что архитекторы МСТК пошли на вынужденный компромисс. С одной стороны, они руководствовались объективными тенденциями в мировой торговле (изменение структуры мирового экспорта, расширение ассортимента ввиду прорыва в ИКТ) и характеристиками товаров (стадия обработки, степень готовности и используемый материал). С другой стороны, им пришлось сохранить архаичную структуру классификации, чтобы предоставить возможность

---

<sup>177</sup> No. 25910. International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System (with annex), as amended by the Protocol of Amendment of 24 June 1986. Concluded at Brussels on 14 June 1983. URL.: <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%201503/volume-1503-I-25910-English.pdf>

<sup>178</sup> В 1993 г. статистическая комиссия ООН окончательно одобрила применение ГС на национальном уровне при сборе данных, а в 1999 г. она признала МСТК исключительно аналитическим инструментом.

<sup>179</sup> Все основные позиции МСТК соответствуют низшим агрегационным уровням ГС. Составлены таблицы соответствия ГС и МСТК.

изучать потоки непрерывно. Тем более что преобразование массивов данных потребовало бы задействования значительных ресурсов.

В 2004 г. из-за накопившихся изменений в структуре классификации ГС был проведен очередной пересмотр МСТК. Общая структура классификации сохранена. Исключено 238 основных позиций, включено 87 новых (прежде всего товарные позиции девятого раздела МСТК, в основном монетарное золото)<sup>180</sup>.

*Классификация по широким экономическим категориям (ШЭК)*<sup>181</sup> создавалась как аналитический инструмент. ШЭК имеет простую структуру, представленную капитальным оборудованием, промежуточными и потребительскими товарами<sup>182</sup>. ШЭК состоит из семи групп (15 подгрупп), которые получены путем перегруппировки и укрупнения позиций МСТК. Данные о торговле по ШЭК не являются достаточно информативными, поэтому редко используются исследователями.

### **Методика определения промышленных товаров.**

#### **Проблемы применимости к российскому экспорту**

Концептуальное определение устанавливает четкую и ясную границу между сырьевыми и промышленными товарами. Как правило, *промышленный товар* в широком смысле имеет следующее определение: это продукт, который в процессе обработки претерпел значительное изменение в форме, стоимости, физических характеристиках, или конечных качествах, свойствах в результате подтверждения физической трансформации или контролируемой человеком химической реакции<sup>183</sup>.

<sup>180</sup> Структура четвертого пересмотренного варианта МСТК практически не изменилась по сравнению с третьей редакцией. Из-за разногласий структуры с позициями ГС6 и ГС7 приходилось издавать дополнительные справочники соответствия внесенных изменений ГС к третьей редакции СМТК. Четвертый вариант МСТК исправил эту проблему.

<sup>181</sup> Классификация по широким экономическим категориям, Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН. Статистический отдел. Статистические документы Серия М № 53, Rev.4. URL.: [http://www.un.org/ru/publications/pdfs/wide%20economic%20categories%20classification\\_2002\\_rus.pdf](http://www.un.org/ru/publications/pdfs/wide%20economic%20categories%20classification_2002_rus.pdf)

<sup>182</sup> Intermediate goods, consumption goods and capital goods in trade statistics. UN Comtrade metadata. URL.: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Intermediate-Goods-in-Trade-Statistics>

<sup>183</sup> Yeats, A.J. How conflicting definitions of «manufactures» distort output and trade statistics // International Economic Department. The World Bank. September 1991 WPS 760. URL.: <http://www->

К *сырьевым* относятся товары сельскохозяйственного и лесозаготовительного комплекса, минеральные товары, которые попадают на рынок в той форме, в которой они происходят, то есть в естественном виде<sup>184</sup>. И. Гурова отмечает, что, несмотря на теоретическую простоту, «единое решение практической задачи декомпозиции многообразной товарной массы пока не выработано. Это связано с многофункциональной природой создаваемых современной экономикой продуктов<sup>185</sup>».

В настоящее время применяется два метода декомпозиции по стадиям обработки: продуктовый (product-based) и отраслевой (industry-based)<sup>186</sup>. Продуктовый способ подразумевает ранжирование продуктов от сырьевых товаров до готовых изделий на основе априорного суждения об их свойствах. А «его практическое применение обычно опирается на классификацию продуктов на основе конечного использования, характерную для методов учета товарных потоков в составлении национальных счетов»<sup>187</sup>.

Отраслевой способ сложнее, но он соответствует концептуальному определению и подразумевает ранжирование по степени готовности товаров каждой отдельной отрасли<sup>188</sup>. Однако для этого необходимы таблицы по системе затраты-выпуск, которые далеко не все страны выпускают на регулярной основе. Росстат, например, публикует их один раз в пять лет<sup>189</sup>. Международные организации используют продуктовый метод.

---

[wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/TW3P/IB/1991/09/01/000009265\\_3961001223120/Rendere d/PDF/multi0page.pdf](http://wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/TW3P/IB/1991/09/01/000009265_3961001223120/Rendere d/PDF/multi0page.pdf) P.3-4.

Вместе с тем, А. Йитс отмечает, что недостаточно точное сформулированное условие «значительного изменения в форме», очевидно стало причиной исключения в дальнейшем из определения промышленных товаров сельскохозяйственного и лесозаготовительного комплекса, (товары второго раздела МСТК, такие как пиломатериалы и изделия из дерева, прошедшие неглубокую обработку, шкуры животных, синтетические кожи, растительные масла и другие), а также цветных металлов (подраздел МСТК 68, группы МСТК 681; 682.1; 683.1; 684.1; 685.1; 686.1; 687.1; 689 незначительно меняют свою первоначальную форму) прошедших неглубокую обработку. Многие исследователи небезосновательно утверждают, что степень обработки являются определяющим фактором при классификации товаров, но исторически сложившиеся структурные особенности МСТК не позволяют объективно воспользоваться этим принципом при классификации в соответствии с МСТК.

<sup>184</sup> Ibid. P.4.

<sup>185</sup> Гурова И., Ефремова М. Региональная торговля на пространстве СНГ: предпосылки для производственной кооперации // Вопросы экономики. 2012. № 6. С.111.

<sup>186</sup> Ibid. С.112; И. Гурова ссылается на документ: Export and Import Price Index Manual: Theory and Practice / IMF. Wash. 2009. P. 341, 346. URL.: <http://www.imf.org/external/np/sta/xipim/pdf/xipim.pdf>

<sup>187</sup> Ibid.

<sup>188</sup> Ibid.

<sup>189</sup> Ibid.

По его принципу составлены классификации товаров в торговой статистике (за исключением международной стандартизированной отраслевой классификации – МСОК (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities – ISIC).

С 1970-х гг. исследователи применяли собственную методику определения промышленных товаров (соответствия товарных позиций). Но в процессе формирования своих методик в соответствии с категориями МСТК они сталкивались с трудностями. Во-первых, для удобства расчетов, проводимых исследователями, должны задействоваться только верхние агрегационные группы, то есть отделы и разделы. Во-вторых, ввиду агрегации МСТК по продуктовому методу, обработанные и необработанные товары иногда соответствовали одному отделу<sup>190</sup>, и даже одной товарной позиции<sup>191</sup>.

Б. Баласса изначально относил к промышленным товарам изделия раздела 7 МСТК (машины и оборудование). Позднее в работах исследователей добавились сначала товары раздела «5» (химикаты), позднее – «8» (потребительские товары) и «6» (полуфабрикаты, классифицированные по материалу) за вычетом подраздела «68» (цветные металлы). Исследователями было принято решение не включать исчезающие и потребляемые товары<sup>192</sup>, что привело к исключению обработанных изделий разделов с «1» по «4», например: минерального топлива, табачной и алкогольной продукции, продуктов питания и других.

---

<sup>190</sup> Структура классификации включает в разделе 68 необработанные цветные металлы (МСТК 681; 682.1; 683.1; 684.1; 685.1; 686.1; 687.1; 689). Это привело к исключению отдела целиком.

<sup>191</sup> Также прочие цветные металлы, такие как висмут, сурьма, магний, хром и металлокерамика (МСТК 689.9) в виде сырья или изделий из этих металлов соответствуют одной товарной позиции. Драгоценные камни, такие как жемчуг (МСТК 667.1), алмазы (МСТК 667.2) и иные выделяют прошедшие обработку изделия только на уровне товарной позиции. Это привело к исключению группы МСТК 667 из определения ЮНКТАД, поскольку драгоценные камни составляют значительную долю экспорта некоторых Африканских стран, Израиля и Индии.

<sup>192</sup> Yeats, A.J. How conflicting definitions of «manufactures» distort output and trade statistics // International Economic Department. The World Bank. September 1991 WPS 760. URL.: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1991/09/01/000009265\\_3961001223120/Rendere d/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1991/09/01/000009265_3961001223120/Rendere d/PDF/multi0page.pdf) Р.4-5. А. Йитс ссылается на работы Б. Баласса, К. Кодзима, Д. Уолла в части определения промышленных товаров и составления классификаций промышленных товаров. На основании результатов этих работ структура соответствия промышленных обрела современный вид.

Вместе с тем, некоторые из них, например, авиационный керосин или табачная продукция были подвержены глубокой обработке в процессе сложного капиталоемкого производства. Другие, не попавшие в выборку товарные группы, имеют практически идентичные аналоги, классифицируемые как промышленные товары<sup>193</sup>. А потребляемые и исчезающие товары встречаются и среди изделий, соответствующих разделам МСТК с 5-го по 8-ой<sup>194</sup>. Поэтому решение об исключении обработанных товаров разделов 1-4 МСТК выглядит субъективно, при этом обусловлено ограниченными возможностями исследователей в части сбора информации.

**Таблица 1.1. Методика определения промышленных товаров различными международными организациями**

№	Организация	Состав товарных групп МСТК	Примечания
1	ЮНКТАД <sup>195</sup>	МСТК 5-8 за вычетом 68, 667	Используют стержневое определение, исключены драгоценные камни
2	ВТО <sup>196</sup>	МСТК 5-8 за вычетом 68, 891,667*	ВТО исключает группу оружие и боеприпасы. *В приложениях публикаций отмечены страны, экспорт которых насыщен драгоценными камнями.
3	Евростат <sup>197</sup> , Всемирный банк <sup>198</sup>	МСТК 5-8 за вычетом 68	Используют стержневое определение

Источник: ЮНКТАД, ВТО, Евростат, Всемирный Банк

<sup>193</sup> Например, неупотребляемый в пищу метиловый спирт (МСТК 512.11) в чистом виде относят к промышленным товарам, в то время как употребляемый этиловый (алкогольная продукция, МСТК 112) исключен из этого списка. Также исключены нефтепродукты высокой стадии перегонки (МСТК 334), в то время как основанные на сырой нефти химикаты (МСТК 52) включены.

<sup>194</sup> Здесь стоит оговориться, что потребляемые и «исчезающие» товары встречаются и в разделах 5-8 МСТК, например медицинская и фармацевтическая продукция (МСТК 54), парфюмерные, моющие и иные вещества (МСТК 55), крахмалы и пиротехническая продукция (МСТК 592 и 593 соответственно).

<sup>195</sup> UNCTADstat. SITC UNCTAD product groupings URL.:

[http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/UnctadStat.SitcRev3Products.UnctadProductGroupingslist.Classification\\_En.pdf](http://unctadstat.unctad.org/UnctadStatMetadata/Classifications/UnctadStat.SitcRev3Products.UnctadProductGroupingslist.Classification_En.pdf)

<sup>196</sup> WTO Statistical data sets. Metadata. IV. Product definitions URL.:

[http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Product\\_Def](http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Product_Def)

<sup>197</sup> Eurostat. Definition of product groupings URL.: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc\\_134826.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc_134826.pdf)

<sup>198</sup> URL.: <http://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS>

Так в практике исследователей и международных организаций было согласовано «стержневое определение» (core definition) промышленных товаров – разделы МСТК с 5-го по 8-ой включительно, за вычетом отдела 68<sup>199</sup>. Вместе с тем, спорные моменты остаются и сегодня, например, группы товаров «667» (драгоценные камни) и «891» (вооружение и боеприпасы). Автор приводит обзор методик, применяемых международными организациями (Табл. 1.1.), который наглядно показывает имеющиеся расхождения.

А. Йитс в практической работе показал, что исключение обработанных товаров разделов с первого по четвертый незначительно искажает показатели мирового экспорта промышленных товаров, поскольку их доля в мировой торговле невелика<sup>200</sup>. Однако это существенно занижает показатели промышленного экспорта развивающихся стран. Ведь не включенные в выборку обработанные товары формируют значительную часть их экспорта.

А. Йитс считает неверным исключение нефтепродуктов, которые по своим характеристикам и капиталоемкости производства стоят в одном ряду с базовыми химикатами раздела «5» МСТК<sup>201</sup>. А обоснование этого решения тем, что топливо исчезает после использования, не выдерживает никакой критики, ведь аналогичные товары раздела «5» также используются однократно.

Следует понимать, что увеличение доли промышленных товаров в экспорте является важным индикатором развития обрабатывающих производств<sup>202</sup> и облагораживания структуры экспорта. Развивающиеся страны обретают экспортные специализации в обработке имеющегося в избытке сырья. Поэтому исключение спорных обработанных изделий

---

<sup>199</sup> Ibid. Alternative definitions of manufactured goods. P.6-14.

<sup>200</sup> Yeats, A.J. How conflicting definitions of «manufactures» distort output and trade statistics // International Economic Department. The World Bank. September 1991 WPS 760. URL.: [http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1991/09/01/000009265\\_3961001223120/Rendared/PDF/multi0page.pdf](http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/1991/09/01/000009265_3961001223120/Rendared/PDF/multi0page.pdf) P.10-19.

<sup>201</sup> Ibid. P.18.

<sup>202</sup> Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters // NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper 11905. URL.: <http://www.nber.org/papers/w11905.pdf>

не позволяет увидеть полную картину качественных изменений в структуре их экспорта.

Эта проблема актуальна для российского экспорта. Доля нефтепродуктов в нем настолько велика, что превышает или сравнима с долей промышленных товаров (Табл. 1.2.). А включение в выборку других обработанных товаров разделов «1» – «4» МСТК увеличивает долю промышленных товаров еще примерно на 10%. В практической части исследования эти товары не будут рассматриваться, поэтому автор кратко расскажет о динамике их продаж в приложении (Прил. А).

**Таблица 1.2. Доля промышленных товаров в экспорте России по географическому направлению**

Направление экспорта	Доля промышленных товаров в структуре экспорта России, %				Доля нефтепродуктов в экспорте России, %		Доля прочих обработанных товаров <sup>203</sup> в экспорте России <sup>204</sup> , %	
	Стержневое определение		Включая обработанные товары МСТК 1-4 <sup>205</sup>					
	2000	<b>2015</b>	2000	<b>2015</b>	2000	<b>2015</b>	2000	<b>2015</b>
Евросоюз	15,6	<b>12,0</b>	30,9	<b>29,8</b>	12,9	<b>16,6</b>	2,4	<b>1,2</b>
Мир	26,7	<b>20,9</b>	40,4	<b>43,1</b>	11,9	<b>19,6</b>	1,8	<b>2,6</b>
СНГ	58,7	<b>44,3</b>	70,5	<b>69,7</b>	6,9 <sup>206</sup>	<b>18,4</b>	4,9	<b>7,0</b>

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

<sup>203</sup> Не включенных в стержневое определение.

<sup>204</sup> Применялись расчеты по группам МСТК 112, 122, 245, 248, 43, ШЭК 12.

<sup>205</sup> Указано примерное значение при включении нефтепродуктов и обработанных товаров, представленных крупными агрегационными группами.

<sup>206</sup> Без учета показателей Беларуси. Отсутствует информация в базе данных Комтрейд.



## ГЛАВА 2. ЭКСПОРТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ ИЗ РОССИИ В СТРАНЫ ЕС. РОЛЬ И СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ КОМПАНИЙ-ЭКСПОРТЕРОВ

### 2.1. Общий обзор российского промышленного экспорта

Прежде чем приступить к анализу российского экспорта промышленных товаров, целесообразно изучить позиции российских экспортеров на мировом и европейском рынках, соотнеся их с факторами, которые способствовали росту мировой торговли в 21 веке.

#### Общие показатели мировой торговли, импорта стран ЕС и российского экспорта промышленных товаров

*Объем мировой торговли* по данным ВТО в 2014 г. составил 18,5<sup>207</sup> трлн долл., втрое больше, чем в начале 2000-х гг. По данным Комтрейд ООН<sup>208</sup> в 2015 г. общая стоимость мировой торговли сократилась до 16,1 трлн долл. ввиду продолжающегося снижения цен на энергоносители и иное сырье. Высокие темпы роста мировой торговли в середине 2000-х гг. напрямую связаны с увеличением доли в мировой торговле развивающихся государств и стран с формирующимися рынками, среди которых и Россия. Сегодня развивающиеся страны зависимы от внешнеторговых связей с развитыми партнерами намного сильнее, чем когда либо. По данным ВТО в 2011 г. почти половина мирового экспорта пришлась на развивающиеся страны<sup>209</sup>, тогда как в 2000 г. примерно треть<sup>210</sup>. Основная часть мировой

---

<sup>207</sup> Представлен общий объем мировой торговли товарами, включая нерасшифрованные транзакции.

<sup>208</sup> Начиная с 2016 г. ВТО перестала публиковать данные по общей стоимости мировой торговли и ее товарной структуре. Ежегодный отчет ВТО «International Trade Statistics», содержащий подробную статистику и информативные таблицы по мировой торговле, заменен на «World Trade Statistical Review». Методика подсчета общей стоимости мировой торговли в нем изменилась: взаимная торговля стран ЕС теперь исключается из расчетов, также не включаются страны, которые экспортируют товары в малых объемах. То есть указывается просто итоговая величина экспорта рассматриваемых стран. Аналогично данные по стоимости и структуре мировой торговли не публикуются в «World Trade Report». Таблицы приложения к отчетам также не содержат данных о стоимости международной торговли и ее товарной структуре, публикуются только индексы темпов роста. Данные о мировой торговле и экспорте отдельных стран после 2014 г. не отображаются в базе данных ВТО. За 2015 г. указаны данные, публикуемые Комтрейд ООН. Общая стоимость мировой торговли есть суммарный экспорт всех стран.

<sup>209</sup> World Trade Report. 2012. P.57-59.

торговли традиционно приходится на промышленные товары, хотя их доля в 2000-е гг. сокращалась вследствие роста цен и объемов поставок энергоносителей (Прил. Б).

*Мировой экспорт промышленных товаров*, по данным ВТО в 2014 г. составил 12,2 трлн долл. (11,5 трлн долл. в 2015 г. по данным Комтрейд ООН), по сравнению с 4,7 трлн долл. в 2000 г. В течении 2000-2008 гг. его стоимость увеличилась более чем в два раза до 10,5 трлн долл. Вследствие кризиса 2008 г. поставки сократились на 20%. По итогам 2011 г. докризисные объемы восстановились и закрепились на уровне 11,5 млрд долл., но их не удалось удержать в 2012 г. В 2013 г. и 2014 г. экспорт прирастал на 3-4% ежегодно; в 2015 г. – сократился сразу на 6%.

По данным ВТО в 2014 г. (Комтрейд в 2015 г.) на машины и транспортное оборудование (7-й раздел МСТК) пришлось 50% мирового экспорта промышленных товаров, на различные готовые изделия (8-й раздел МСТК) – 20%, на химикаты (5-й раздел МСТК) – 17%, на промышленные товары, классифицированные по материалу (6-й раздел МСТК) – 14%.

*Импорт стран ЕС*<sup>211</sup> прирастал медленнее мировой торговли. По данным Комтрейд ООН стоимость закупок в 2015 г. составила 1,9 трлн долл. против 0,9 трлн долл. в 2000 г. По состоянию на 2015 г. почти две трети импорта стран Евросоюза приходится на промышленные товары (Табл. 2.1.).

*Импорт промышленных товаров стран ЕС* по данным Комтрейд ООН в 2015 г. составил 1,3 трлн долл., вдвое больше чем в 2000 г. За 2000-2008 гг. закупки промышленных товаров увеличились в два раза до 1,3 трлн долл. По итогам кризисного 2008 г. ввоз товаров сократился на 20% – до 1 трлн долл. К 2011 г. импорт восстановился, но в 2012 г. и 2013 г. он снижался ввиду неустойчивости европейской экономики. В 2014 г. закупки увеличились на 6%, в 2015 г. – сократились на 4%.

---

<sup>210</sup> URL.: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/coher\\_e/mdg\\_e/development\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/mdg_e/development_e.htm)

<sup>211</sup> Подразумевается импорт государств ЕС из третьих стран.

В 2015 г. на машины и оборудование (МСТК 7) пришлось 47% промышленного импорта стран ЕС, на различные готовые изделия (МСТК 8) – 23%, на химикаты (МСТК 5) – 16%, на промышленные товары, классифицированные по материалу (МСТК 6) – 13%.

*Экспорт товаров из России (общий)* прирастал в 2000-2013 гг. высокими темпами, опережающими мировую торговлю. Согласно Комтрейд ООН, по итогам 2013 г. продажи составили почти 530 млрд долл., тогда как в 2000 г. – в пять раз меньше, около 100 млрд долл. Высокие показатели российского экспорта обусловлены ростом цен на энергоносители, который сменился продолжающимся падением начиная с 2014 г. По итогам 2015 г. стоимость российского экспорта составила всего 350 млн долл. Доля России в мировом экспорте по результатам 2015 г. составила 2,1%, тогда как в 2000 г. – 1,6%, а в 2011-2014 гг. – почти 3%.

Усиление роли российских экспортеров в мировой торговле до 2014 г. и последующее ослабление напрямую связано с изменением мировых цен на энергоносители, которые формируют около 70% всех продаж (зависимость от продаж углеводородов обуславливает уязвимость российского экспорта в период кризисов: в 2009 г. его стоимость сократилась больше чем на треть, хотя мировая торговля – на 20%). Также говоря о слабой динамике экспорта после 2014 г. следует помнить, что с конца 2013 г. российская экономика подвержена значительной турбулентности, выразившейся, в том числе, в кризисе банковской системы и падении курса рубля по отношению к ведущим мировым валютам. Не способствовали развитию внешней торговли России и последовавшие за политическим кризисом на Украине санкции против России.

*Экспорт промышленных товаров из России* в 2015 г. составил 72 млрд долл. против 24 млрд долл. в 2000 г., то есть увеличился в три раза. За период 2000-2008 гг. вывоз увеличился втрое и достиг 79 млрд долл. В 2009 г. продажи сократились на 37%, темпы падения вдвое превысили спад мировой торговли и импорта Евросоюза. Докризисный уровень был

восстановлен только к 2012 г. Стоимость экспорта промышленных товаров в 2012-2014 гг. стабилизировалась на уровне 85 млрд долл., но в 2015 г. сократилась до 72 млрд долл. Доля России в мировом экспорте промышленных товаров незначительна: в 2015 г. она составляла всего 0,6% всех мировых промышленных поставок по сравнению с 0,5% в начале 2000-х гг.

Товарная структура российского промышленного экспорта отличается от мировой торговли. В российском экспорте 38% продаж приходится на товары раздела 6, тогда как основная часть мирового экспорта формируется за счет машин и различных готовых изделий (7-й и 8-й раздел МСТК соответственно). Доля машин, наоборот, меньше: 26% в российском экспорте и 51% в мировом экспорте. Различные готовые изделия составляют всего 8% российского промышленного экспорта, тогда как в мировом экспорте они дают 18%.

*Экспорт товаров из России в Евросоюз.* «Произошедшая в 1990-е гг. либерализация внешнеэкономического комплекса усилила европейскую направленность торговых потоков и расширила формы хозяйственного сотрудничества России со странами ЕС<sup>212</sup>». Примерно половина поставляемых из России товаров направляется в Евросоюз. В 2015 г. общая стоимость поставок в ЕС составила 150 млрд долл. в год, это в три раза больше, чем в начале 2000-х гг. Ввиду глобального экономического кризиса в 2009 г. вывоз товаров сократился на 35%. К 2011 г. объемы восстановились и составили 280 млрд долл. В 2014 г. и 2015 г. экспорт существенно сократился ввиду снижения мировых цен на энергоносители.

---

<sup>212</sup> Кузнецов, А. Экономические связи России и ЕС // Европейский Союз в XXI веке: время испытаний / Под ред. О.Ю. Потемкиной (отв. ред.), Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. М.: Весь Мир, 2012. С.477-499.

**Таблица 2.1. Общие показатели мировой торговли, российского экспорта и импорта стран Евросоюза в 2000-2015 гг. в млрд долл., если не указано другое**

	2000	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Мировой экспорт промышленных товаров	4 689,0	5 436,6	8 256,9	10 468,2	8 354,7	9 986,1	11 522,6	11 472,5	11 826,4	12 242,9	11 526,0
Мировой экспорт товаров	6 266,0	7 293,9	11 783,0	15 763,0	12 178,0	14 897,0	17 881,0	18 025,0	18 438,0	18 494,0	16 134,0
Импорт ЕС промышленных товаров	595,4	680,6	1 032,9	1 283,8	1 030,2	1 197,8	1 327,9	1 243,8	1 243,9	1 314,7	1258,7
Импорт товаров ЕС	913,3	1 057,6	1 786,7	2 284,9	1 757,3	2 026,9	2 443,3	2 357,6	2 243,4	2 281,3	1 947,8
Экспорт промышленных товаров из России	24,4	29,1	50,2	78,6	49,3	56,1	68,3	84,8	86,5	85,8	71,8
Экспорт товаров из России	103,1	133,7	301,6	468,0	301,8	397,1	517,0	524,8	527,3	497,8	343,9
Экспорт промышленных товаров из России в ЕС	6,7	9,0	16,7	23,7	13,4	18,2	23,3	22,0	22,1	22,7	18,2
Экспорт товаров из России в ЕС	58,7	79,9	179,3	255,4	166,7	212,8	280,2	276,5	274,2	220,9	151,3
<i>Доля России в мировом экспорте, %</i>	<i>1,6</i>	<i>1,8</i>	<i>2,6</i>	<i>3,0</i>	<i>2,5</i>	<i>2,7</i>	<i>2,9</i>	<i>2,9</i>	<i>2,9</i>	<i>2,7</i>	<i>2,1</i>
<i>Доля России в мировом экспорте промышленных товаров, %</i>	<i>0,5</i>	<i>0,5</i>	<i>0,6</i>	<i>0,8</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,6</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>	<i>0,7</i>	<i>0,6</i>
<i>Доля России в импорте стран ЕС, %</i>	<i>6,4</i>	<i>7,6</i>	<i>10,0</i>	<i>11,2</i>	<i>9,5</i>	<i>10,5</i>	<i>11,5</i>	<i>11,7</i>	<i>12,2</i>	<i>9,7</i>	<i>7,8</i>
<i>Доля России в импорте промышленных товаров ЕС, %</i>	<i>1,1</i>	<i>1,3</i>	<i>1,6</i>	<i>1,8</i>	<i>1,3</i>	<i>1,5</i>	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>	<i>1,8</i>	<i>1,7</i>	<i>1,4</i>
<i>Доля промышленных товаров в экспорте России, %</i>	<i>23,7</i>	<i>21,8</i>	<i>16,6</i>	<i>16,8</i>	<i>16,3</i>	<i>14,1</i>	<i>13,2</i>	<i>16,2</i>	<i>16,4</i>	<i>17,2</i>	<i>20,9</i>
<i>Доля промышленных товаров в экспорте России в страны ЕС, %</i>	<i>11,4</i>	<i>11,2</i>	<i>9,3</i>	<i>9,3</i>	<i>8,0</i>	<i>8,6</i>	<i>8,3</i>	<i>8,0</i>	<i>8,1</i>	<i>10,3</i>	<i>12,0</i>

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН, WTO International Trade Statistics, 2000-2014 гг.

Значимость российских поставщиков в общем импорте ЕС увеличивалась вплоть до 2013 г. (в 2013 г. на Россию пришлось 12% внешних закупок, когда в начале 2000-х гг. – 6%). К 2015 г. доля России сократилась до 8%. Евросоюз традиционно занимает первое место в списке импортеров российского минерального топлива и аналогичных товаров. Он закупает две трети поставляемых Россией энергоносителей. Доля топлива в структуре российского экспорта в ЕС составляет примерно 70%.

*Экспорт промышленных товаров из России в Евросоюз* увеличился с 2000 г. по 2008 г. в 3,5 раза и составил 23,7 млрд долл. В 2009 г. ввиду мирового экономического кризиса он сократился более чем на 40% – до 13,4 млрд долл. К 2011 г. докризисные объемы восстановились (23,3 млрд долл.), но их не удалось удержать на фоне общей неустойчивости европейской экономики. В 2012 г. экспорт сократился более чем на 1 млрд долл. – до 22 млрд долл. В 2013 г. и 2014 г. продажи прирастали невысокими темпами. По итогам 2014 г. вывоз равнялся 22,7 млрд долл., что меньше, чем в 2008 г. В 2015 г. поставки сократились на 20% до 18,2 млрд долл. За 2000-2015 гг. российский промышленный экспорт увеличился в 3 раза, тогда как мировая торговля промышленными товарами и закупки ЕС выросли всего в 2-2,5 раза. Доля российских поставщиков с начала 2000-х гг. в импорте Евросоюза возросла на 0,3 п.п. до 1,7%.

Несмотря на рост продаж отечественных промышленных товаров в 2000-2014 гг., их доля в структуре общего экспорта сократилась с 10-12% в начале 2000-х гг. до 8-10% в 2011-2014 гг., что обусловлено высокой динамикой экспорта сырья и энергоносителей. В 2015 г. доля промышленных товаров в российском экспорте в страны ЕС увеличилась до 12%, несмотря на снижение стоимости поставок. Из этого следует, что такой показатель, как относительная доля промышленных товаров в структуре экспорта, обладает высокой чувствительностью и не является достаточно информативным.

На Евросоюз приходится четверть экспорта российских промышленных товаров, что говорит о данном направлении как о втором по

значимости после стран СНГ. Продвижение промышленных товаров на европейские рынки является сложной задачей для российских компаний, учитывая сильные позиции местных производителей в мировой торговле готовыми изделиями и высокие требования потребителей к их качеству на внутреннем рынке. Задача развития экспорта промышленных товаров в этом направлении должна ставиться и решаться уже сегодня, хотя она имеет долгосрочный характер. Ведь достижение стратегических целей невозможно без тщательного анализа существующей ситуации, поиска новых направлений и их активной разработки с соответствующей поддержкой государства.

### **Товарная структура экспорта промышленных товаров в страны Евросоюза**

Примерно половину российского экспорта промышленных изделий в ЕС составляют классифицированные по материалу товары, относимые к разделу 6 МСТК. В 2015 г. поставки товаров этого раздела составили 9,2 млрд долл. Среди них выделяется продукция черной металлургии (4,4 млрд долл.), а также изделия из нерудных ископаемых, включая преимущественно алмазы (2,7 млрд долл.) (Табл. 2.2.). Еще треть отечественных поставок приходится на химикаты, относимые к пятому разделу МСТК. По итогам 2015 г. их экспорт составил 6,0 млрд долл., он включает органические<sup>213</sup> (1,4 млрд долл.) и неорганические химикаты<sup>214</sup> (2,3 млрд долл.), а также минеральные удобрения (1,8 млрд долл.).

Стоит обратить внимание на выраженное несоответствие структуры российского промышленного экспорта и импорта Евросоюза. Химикаты и классифицированные по материалу товары формируют основной ассортимент поставок из России, тогда как в структуре промышленного импорта Евросоюза они являются наименее значимыми (на них приходится 16% и 14% соответственно).

---

<sup>213</sup> Углеводороды, не включенные в третий раздел МСТК, спирты, фенолы.

<sup>214</sup> Прежде всего, товары ядерного цикла.

Машины и оборудование (раздел 7 МСТК) формируют около 14% российского экспорта промышленных товаров в ЕС (хотя в закупках Евросоюза им принадлежит первое место). По итогам 2015 г. вывоз составил 2,6 млрд долл. В этой группе выделяются поставки прочего транспортного оборудования<sup>215</sup> (0,9 млрд долл.), энергогенераторных машин и оборудования<sup>216</sup> (0,7 млрд долл.) и различных электротехнических изделий (0,4 млрд долл.).

Российская различная готовая продукция (8-й раздел МСТК) пользуется невысоким спросом в ЕС. На нее приходится только 2% отечественного промышленного экспорта. Продажи имеют нестабильный и прерывистый характер. В 2015 г. было поставлено изделий всего на 0,4 млрд долл., на треть больше чем в середине 2000-х гг. Наибольшим спросом в странах ЕС пользуются готовые изделия (0,2 млрд долл.), а также специальные, научные и контрольные приборы (0,2 млрд долл.).

Интенсивный рост российского промышленного экспорта относится к периоду с 2000 г. по 2008 г. Высокая динамика продаж обусловлена увеличением поставок продукции черной металлургии и органических, неорганических химикатов. Именно эти важные статьи сильнее всего пострадали в кризисном 2009 г. (продажи упали на 57% и 40% соответственно). Вывоз готовых изделий восьмого раздела сократился на треть, самую высокую резистентность к кризису продемонстрировал экспорт машин – их продажи сократились всего на 25%. Стоимость поставок двух значимых товарных групп – энергогенераторного и прочего транспортного оборудования практически не уменьшилась. Экспорт телекоммуникационного оборудования, офисных машин и автомобилей пострадал несущественно, его стоимость упала на 10-20%.

---

<sup>215</sup> Авиационный, железнодорожный и водный транспорт, а также компоненты к нему.

<sup>216</sup> Главным образом ТВЭЛов.



Таблица 2.2. Экспорт промышленных товаров из России в страны ЕС, млн долл.

Раздел/отдел МСТК	2000	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Химикаты (МСТК 5)</b>	<b>2 121</b>	<b>2 777</b>	<b>4 945</b>	<b>7 826</b>	<b>4 622</b>	<b>6 198</b>	<b>7 967</b>	<b>8 069</b>	<b>8 235</b>	<b>8 254</b>	<b>6 025</b>
Неорганические химические вещества (МСТК 52)	775	1 119	2 042	3 226	2 641	3 335	3 905	4 023	3 829	3 737	2 322
Органические химические вещества (МСТК 51)	663	763	1 563	1 937	886	1 238	1 872	1 984	2 069	2 172	1 394
Удобрения (МСТК 56)	412	684	940	2 150	782	1 264	1 576	1 523	1 803	1 813	1 795
<b>Классифицированные по материалу (МСТК 6)</b>	<b>3 454</b>	<b>4 674</b>	<b>9 643</b>	<b>13 260</b>	<b>6 825</b>	<b>9 862</b>	<b>12 444</b>	<b>10 729</b>	<b>10 698</b>	<b>11 314</b>	<b>9 151</b>
Чугун и сталь (МСТК 67)	1 618	2 282	5 967	9 617	4 105	5 840	7 065	5 662	5 083	5 169	4 366
Продукция из нерудных ископаемых (МСТК 66)	982	1 240	1 919	1 645	1 142	2 342	3 224	3 049	3 417	3 776	2 682
<b>Машины и оборудование (МСТК 7)</b>	<b>808</b>	<b>1 100</b>	<b>1 446</b>	<b>1 982</b>	<b>1 518</b>	<b>1 745</b>	<b>2 363</b>	<b>2 535</b>	<b>2 605</b>	<b>2 657</b>	<b>2 609</b>
Прочее транспортное оборудование (МСТК 79)	171	312	270	385	350	323	610	828	825	887	873
Энергогенераторные машины и оборудование (МСТК 71)	209	256	283	349	336	625	787	784	818	816	743
Электрические машины, аппараты и приборы (МСТК 77)	98	133	245	390	243	306	403	390	404	392	377
<b>Различные готовые изделия (МСТК 8)</b>	<b>320</b>	<b>418</b>	<b>639</b>	<b>629</b>	<b>419</b>	<b>424</b>	<b>557</b>	<b>661</b>	<b>565</b>	<b>489</b>	<b>428</b>
Различные готовые изделия (МСТК 89)	55	132	269	231	152	148	210	288	206	185	160
Специальные, научные и контрольные приборы (МСТК 87)	29	51	75	125	96	112	161	223	203	148	155
<b>ИТОГО:</b>	<b>6 703</b>	<b>8 969</b>	<b>16 673</b>	<b>23 697</b>	<b>13 384</b>	<b>18 229</b>	<b>23 331</b>	<b>21 994</b>	<b>22 103</b>	<b>22 715</b>	<b>18 213</b>

Источник: Составлено автором по данным Комтрейд ООН

Второй виток кризиса в ЕС умеренно сказался на российском экспорте: сократился только вывоз черных металлов, тогда как поставки химикатов и машин продолжают медленно расти. В 2013 г. и 2014 г. в структуре российского экспорта промышленных товаров не наблюдается значительных изменений. Продажи черных металлов, неорганических химикатов и готовых изделий восьмого раздела МСТК продолжали снижаться. Незначительно прирастал вывоз драгоценных камней, удобрений и некоторых видов машин. По итогам 2014 г. стоимость промышленных поставок из России так и не восстановилась до результатов 2008 г.

В 2015 г. на 20-40% сократилась стоимость экспорта товаров, соответствующих разделам химикаты (кроме удобрений) и классифицированные по материалу, тогда как продажи машин, оборудования и различных готовых изделий практически не изменились. Стоит отметить, что сегодня общая стоимость поставок ниже, чем в 2008 г. Это во многом обусловлено сокращением продаж черных металлов, в то время как экспорт российских драгоценных камней, машин и химикатов увеличился.

### **Взаимное значение партнеров**

*Для России* рынок Евросоюза является важным для отечественных производителей органических и неорганических химикатов. Туда направляется две трети и половина экспорта этих товаров соответственно (Табл. 2.3.). Евросоюз выступает главным импортером по таким товарам как: радиоактивные химические элементы и изотопы (МСТК 525.1); углерод (МСТК 522.1); соли металлических кислот (МСТК 524.3); окиси цинка, хрома, марганца, железа, кобальта, титана, свинца (МСТК 522.5); ациклические предельные одноатомные спирты (МСТК 512.1); нуклеиновые кислоты (МСТК 515.7); соединения с азотной функцией (МСТК 514.8) и другие. В страны ЕС отправляется примерно две трети вывозимых из России драгоценных камней (МСТК 667.2). Для российской черной металлургии рынок ЕС не является первостепенным. Вместе с тем, ЕС закупает львиную

долю поставляемых Россией изделий плоского проката (МСТК 673), слитков (МСТК 672.4) и прутков (МСТК 676.3).

Евросоюз является крупным покупателем сложной продукции, например, транспортного оборудования (авиационный, железнодорожный и водный транспорт). Имеется ряд других товаров, которые направляются преимущественно в ЕС: изделия из дерева, фанеры (МСТК 635.9, 634.4), электромеханические ручные инструменты (МСТК 778.4), куртки и блейзеры (841.3), мебель (МСТК 821.7), микроскопы (МСТК 871.3), эфирные масла (МСТК 551.3), пресс-формы для литейного производства (МСТК 749.1), автомобильные покрышки (МСТК 625) и другие.

Здесь автор намеренно ограничивается целыми значениями продуктов ввиду общей невысокой точности статистических данных. По некоторым группам промышленных товаров закупки Евросоюза у России превышают общий российский экспорт данного товара. При том, что разные системы учета (FOB для данных по экспорту и CIF для импорта), а также временной лаг не могут объяснить такую крупную разницу; поскольку за исследуемый период не обнаружено сильных колебаний стоимости поставок.

*Для Евросоюза* на российских поставщиков приходится менее 2% импорта промышленных товаров, хотя по отдельным позициям эта доля весьма высока или умеренно значительна. Среди них есть изделия с высокой добавленной стоимостью. Например, на Россию приходится 80% приобретаемых государствами ЕС ТВЭЛов (позиция МСТК 718.7), 30% труб из чугуна и стали с диаметром свыше 40 см. (МСТК 679.3), 40% изделий из легированной стали (МСТК 672.8), 40% аварийных судов и других аварийных плавучих сооружений (МСТК 793.3), 13% железнодорожных вагонов, 10% металлических резервуаров емкостью более 300 л. (МСТК 791.8), 10% бритв и лезвий (МСТК 696.3) (Прил. В).

Таблица 2.3. Доля стран Европейского Союза в импорте промышленных товаров из России (по отделам) за 2000-2015 гг., %

Раздел/отдел МСТК	2000	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>Химикаты (МСТК 5)</b>	<b>34</b>	<b>48</b>	<b>43</b>	<b>35</b>	<b>37</b>	<b>39</b>	<b>37</b>	<b>33</b>	<b>35</b>	<b>35</b>	<b>30</b>
Неорганические химические вещества (МСТК 52)	37	>100	89	88	>100	>100	87	86	76	73	61
Органические химические вещества (МСТК 51)	54	51	51	50	40	39	43	44	44	48	46
Удобрения (МСТК 56)	26	35	23	18	14	17	16	14	20	20	20
<b>Классифицированные по материалу (МСТК 6)</b>	<b>34</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>29</b>	<b>37</b>	<b>38</b>	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b>	<b>21</b>
Чугун и сталь (МСТК 67)	26	28	35	34	25	31	32	24	24	25	29
Продукция из нерудных ископаемых (МСТК 66)	>100	>100	74	65	54	69	73	50	52	56	54
<b>Машины и оборудование (МСТК 7)</b>	<b>13</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>13</b>	<b>14</b>
Прочее транспортное оборудование (МСТК 79)	11	9	16	17	33	17	43	23	21	32	23
Энергогенераторные машины и оборудование (МСТК 71)	16	13	11	10	11	19	25	19	16	18	17
Электрические машины, аппараты и приборы (МСТК 77)	13	17	17	18	15	20	21	14	14	14	17
<b>Различные готовые изделия (МСТК 8)</b>	<b>20</b>	<b>28</b>	<b>32</b>	<b>22</b>	<b>19</b>	<b>19</b>	<b>25</b>	<b>15</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>7</b>
Различные готовые изделия (МСТК 89)	9	28	40	22	20	18	32	12	7	5	4
Специальные, научные и контрольные приборы (МСТК 87)	5	9	11	12	10	11	16	17	14	12	14
<b>ИТОГО:</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>33</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>32</b>	<b>34</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>26</b>	<b>25</b>

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

## Глобальные факторы роста мировой торговли и российского экспорта

Многолетние наблюдения ВТО доказали высокую зависимость динамики *мировой торговли* от темпов роста мирового ВВП. Если в 1980-е и 1990-е гг. значение коэффициента эластичности составляло примерно 1,5; то в благоприятный для мировой экономики период с 2002 г. и до кризиса 2008-2009 гг. оно увеличилось до 2<sup>217</sup>. В 2013 г. связь ослабевает, а в 2014-2015 гг. она теряется. Ежегодный прирост мирового производства в 2013-2015 гг. превысил 2,5%. При этом в 2013 г. объем мировой торговли увеличился всего на 2%, в 2014 г. остался неизменным, а в 2015 г. сократился почти на 13%<sup>218</sup>.

ВТО в докладе World Trade Report 2013 связывает интенсификацию мирового товарооборота с либерализацией торговых связей, развитием технологий (прежде всего в сфере информационных технологий) и сокращением нетарифных барьеров. Технологические прорывы и либерализация торгового режима способствовали облегчению движения информационных потоков, снижению транспортных издержек и усилению хозяйственных связей между странами и регионами мира.

Движущими силами мировой торговли эксперты ВТО называют следующие. Во-первых, перечисленные выше условия способствовали упрощению обмена взаимозаменяемыми товарами и усилению производственной специализации отдельных стран за счет активного использования эффекта масштаба. В результате сформировалась тенденция к *росту горизонтальной торговли дифференцированными товарами*.

Во-вторых, те же факторы способствовали глобализации производственного цикла за счет обретения новыми субъектами международной торговли специализаций в производстве частей и компонентов, услуг сборки и наладки. Таким образом, сформировалась

---

<sup>217</sup> World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade // World Trade Organization, 2013. 336 p.

<sup>218</sup> International trade statistics 2014 // World Trade Organization. URL.:

[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2014\\_e/its14\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_toc_e.htm)

International trade statistics, 2015 / World Trade Organization. URL.:

[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its15\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm)

Комтрейд ООН (данные за 2015 г.).

*вертикальная торговля частями и компонентами*, особую роль в которой играют развивающиеся страны.

В-третьих, интенсификация международного обмена частями и компонентами способствовала росту объемов их *реэкспорта в составе готовых изделий или компонентов высокой степени готовности*. Эта область торговли является статистическим артефактом и измеряется только оценочными данными. По расчетам ВТО, на реэкспорт частей и компонентов в 2013 г. пришлось около 30% мирового экспорта (на 10 п.п. больше, чем в 2000 г.) и около 30-40% поставок развивающихся стран.

В-четвертых, выросли мировые цены на многие сырьевые товары и полуфабрикаты: энергоносители; руды; драгоценные, черные и некоторые цветные металлы, а также на сельскохозяйственные товары. Это привело к увеличению их доли в отраслевой структуре мирового экспорта (поскольку цены на изделия высокой степени готовности в большей степени ориентируются на стоимость, добавленную в процессе обработки) и увеличению доли поставщиков сырья в мировой торговле.

В докладе *World Trade Report 2015* эксперты ВТО пишут о необходимости дальнейшей либерализации торговли и создания условий для взаимовыгодного обмена промышленными товарами, которые останутся наиболее перспективным сегментом мировой торговли. В докладе *World Trade Report 2016* эксперты ВТО говорят преимущественно о необходимости содействовать экспорту малого и среднего бизнеса.

Целесообразно поставить вопрос, связан ли рост поставок промышленных товаров из России с ростом внутреннего производства или он обусловлен благоприятной конъюнктурой на мировых и европейском рынке промышленных товаров. То есть установить, в какой мере экспорт развивается благодаря действию внутренних и внешних факторов. Наблюдения автора за 2000-2015 гг. показали, что зависимость этих показателей прослеживается, но не является высокой (значение

коэффициента корреляции экспорта промышленных товаров в ЕС и в целом за рубеж от ВВП составляет по 0,85) (Табл. 2.4.).

**Таблица 2.4. Корреляционная зависимость темпов прироста российского экспорта и ВВП России в 2000-2015 гг.**

Статья экспорта	Значение индекса корреляции экспорта из РФ и ВВП РФ	Значение индекса корреляции из РФ в ЕС и ВВП РФ
Химикаты (МСТК 5)	0,74	0,84
Классифицированные по материалу (МСТК 6)	0,78	0,78
Машины и транспортное оборудование (МСТК 7)	0,54	0,64
Различные готовые изделия (МСТК 8)	0,23	0,70
Промышленные товары (МСТК $\Sigma$ 5-8 – 68,891)	0,82	0,82
Товары, всего	0,85	0,85

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН, WTO World Trade Statistics, World Bank, 2000-2015 гг.

Вместе с тем, полностью отсутствует прямая пропорциональная связь, показатели не эластичны. Наиболее высокие темпы прироста промышленных поставок в Евросоюз наблюдаются в 2003-2004 гг. (33% и 46% соответственно), в то время как российский ВВП в этот период увеличивался на 7% ежегодно, то есть меньше, чем в 2006-2007 гг. Наблюдаются и случаи разнонаправленной динамики: в 2002 г., 2012 г. и 2015 г. промышленный экспорт в ЕС сокращался, несмотря на рост ВВП.

Российский экспорт (общий и промышленных товаров) демонстрирует высокую зависимость от внешней конъюнктуры (как европейской, так и общемировой) и чувствительность к кризисам. Выявлены высокие показатели корреляции по наиболее значимым разделам экспортируемых товаров – химикатам и классифицированным по материалу. По машинам и различным готовым изделиям ситуация иная: по экспорту в Евросоюз зависимость от внешней конъюнктуры полностью отсутствует, по вывозу за рубеж в целом она является слабой (Табл. 2.5.). Следует констатировать, что корреляционная связь между экспортом промышленных товаров в ЕС и внешней конъюнктурой, темпами внутреннего производства является слабой или отсутствует. Поэтому эти результаты будут комментироваться далее.

**Таблица 2.5. Корреляционная зависимость темпов прироста российского экспорта и мировой торговли, импорта ЕС в 2000-2015 гг.**

Статья экспорта	Значение индекса корреляции экспорта из РФ и мировой торговли	Значение индекса корреляции экспорта из РФ в ЕС и импорта ЕС
Химикаты (МСТК 5)	0,88	0,76
Классифицированные по материалу (МСТК 6)	0,91	0,77
Машины и транспортное оборудование (МСТК 7)	0,73	0,20
Различные готовые изделия (МСТК 8)	0,51	-0,15
Промышленные товары (МСТК $\sum$ 5-8 – 68,891)	0,95	0,77
Экспорт, всего	0,93	0,97

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН, WTO World Trade Statistics, 2000-2015 гг.

### **Физический прирост экспорта промышленных товаров в Евросоюз**

Говоря про высокую динамику российского экспорта в Евросоюз, нужно учитывать, что увеличение объемов обеспечено не только за счет физического прироста поставок. Существенную роль сыграло повышение мировых цен на сырье и полуфабрикаты. Поэтому объективная оценка динамики и изменения товарной структуры требует расчета стоимости экспорта в неизменных ценах базисного периода, за который в исследовании принимается 2000 г.

Для выполнения данной задачи автор использовал справочник цен Всемирного банка (измеряемых в реальных ценах, соответствующих данным Комтрейд ООН)<sup>219</sup>. В отличие от других источников, он представляет индекс цен не только сырьевых товаров, но и изделий из железа и стали<sup>220</sup>, а также промышленных товаров в целом. Дисконтирование товарных позиций производится с учетом их важности в структуре российского экспорта на основе соответствующих индексов<sup>221</sup>.

<sup>219</sup> World Bank Commodity Price Data (The Pink Sheet). URL.: <http://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets>

<sup>220</sup> К сожалению, расчеты индексов цен изделий из железа и стали не производятся после 2011 г. Для дисконтирования экспорта товарных позиций стали в 2012-2015 гг. использовались данные ресурса «Focus Economics» по ценам стальной продукции в ЕС в долл. URL.: <http://www.focus-economics.com/commodities/base-metals/steel-europe>

<sup>221</sup> Почти все промышленные товары (разделы с 5 по 8 за исключением отдела 68 и группы товаров 891) дисконтируются по индексу всемирного банка Manufactures Unit Value (MUV). Исключением являются изделия из железа и стали (МСТК 67 по индексу «steel index»), изделия из пробки и дерева (МСТК 63 –



Полученные результаты подтверждают, что изменение цен сырьевых товаров и промышленных полуфабрикатов оказало существенно влияние на показатели российской торговли. Физический прирост общего экспорта России в государства Евросоюза за 2000-2015 гг. составил всего 83% при увеличении стоимости в четыре раза (в пять раз, если сравнивать с 2013 г.).

Общий импорт стран ЕС, измеряемый в неизменных ценах, прирастал медленнее и вырос на 62%. Мировая торговля за тот же период увеличилась вдвое (Табл. 2.6.). Таким образом, доля России в закупках Евросоюза изменилась незначительно. По итогам 2015 г. она составила 6,9%, по сравнению с 6,4% в 2000 г.

Из сырьевых товаров, физические объемы поставок увеличились только по энергоносителям. Объем вывоза прочих сырьевых товаров практически не изменился. То есть увеличение стоимости экспорта неэнергетического сырья связано главным образом с повышением цен.

---

«plywood») и удобрения (МСТК 56 – «fertilizers»). Алмазы также индексируются по дефлятору «MUV», учитывая относительно стабильную динамику цен и отсутствие данных в нужном виде. Сырьевые товары дисконтируются следующим образом (в скобках указаны разделы и позиции МСТК и индексы World Bank Commodity Price Data (The Pink Sheet)): пищевые продукты (МСТК 0 – «food»), напитки и табак (МСТК 1 – MUV index), натуральный каучук (МСТК 23 – «rubber»), лесоматериалы (МСТК 24 – «timber»), бумажная масса (МСТК 25 – «wood pulp»), удобрения (МСТК 27 – «fertilizers»), металлические руды (МСТК 28 – «iron ore»), прочие товары раздела непродовольственное сырье (МСТК 2 без учета 23,24,25,27,8 – «other raw materials»), уголь (МСТК 32 – среднее значение «Coal, Australian» и «Coal, Colombian»), нефть, нефтепродукты (МСТК 333,334 – «Crude oil, average», данный индекс используется и для нефтепродуктов, ввиду высокой доли мазута в поставках), природный газ (МСТК 34 – «Natural gas, Europe»), прочие энергоносители (МСТК 3 за вычетом 32,33,34 – «energy»), животные и растительные масла (МСТК 4 – «other raw materials»), металлы платиновой группы (МСТК 681 – «Precious Metals»), медь (МСТК 682 – «Copper»), никель (МСТК 683 – «Nickel»), алюминий (МСТК 684 – «Aluminum»), свинец (МСТК 685 – «Lead»), цинк (МСТК 686 – «Zinc»), олово (МСТК 687 – «Tin»), боеприпасы и вооружение (МСТК 891 – MUV index), товары и операции, не включенные в другие категории или неклассифицированные (МСТК 9 – MUV index). Кроме того, существенная часть экспортных операций не расшифровывается даже на первом агрегационном уровне. Доля таких операций в российском экспорте в страны ЕС может достигать 20% (в случае 2000, 2001 и 2003 гг.). В 2013 г. объем скрытых операций составил 21,5 млрд долл. (что сопоставимо с объемом поставок промышленных товаров); в 2014 г. – 0; в 2015 г. – 16,1 млрд долл. Такая торговля индексируется автором при помощи MUV index.

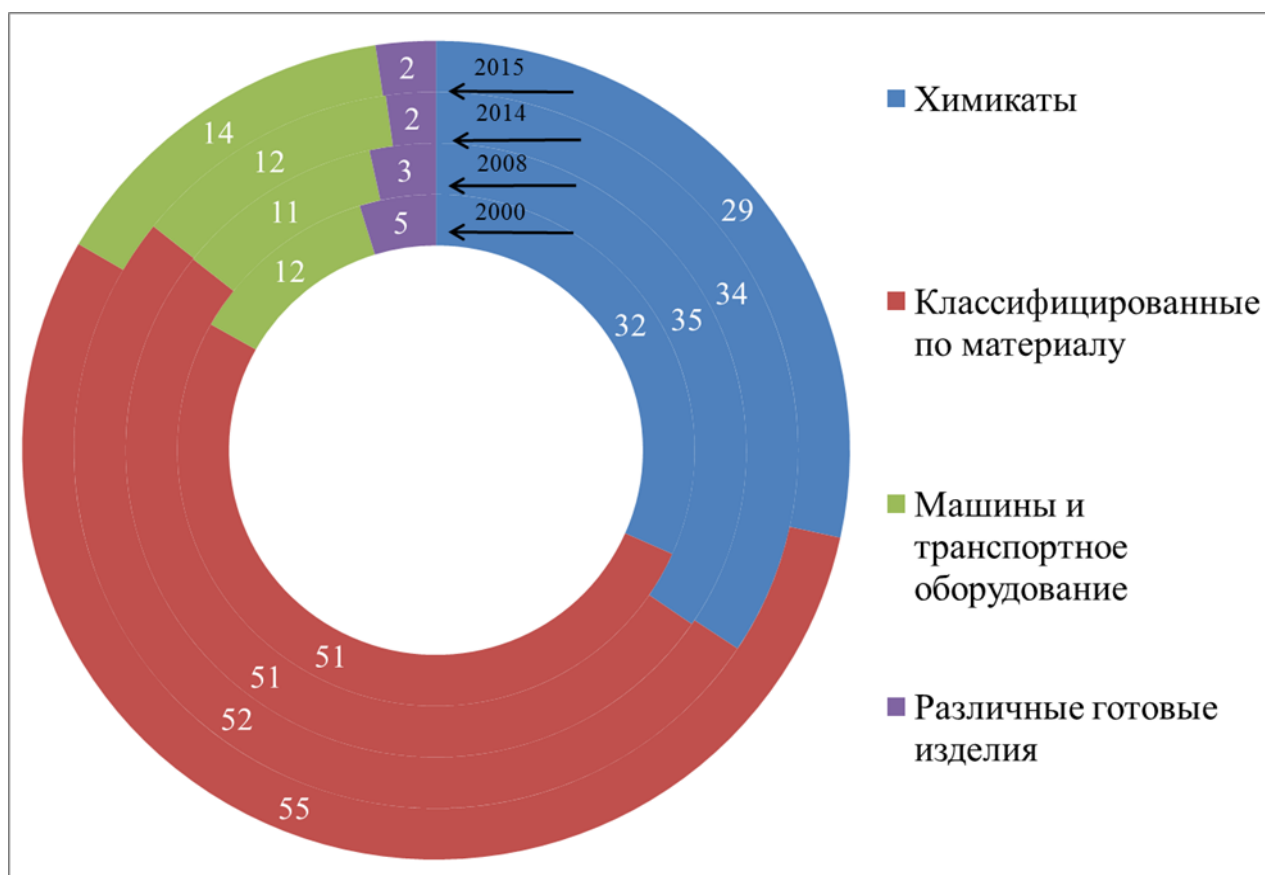
Таблица 2.6. Экспорт из России в страны ЕС в реальных ценах и ценах 2000 г., если не указано другое, в млрд долл.

Раздел/отдел МСТК	2000	2008	2008*	2011	2011*	2014	2014*	2015	2015*	Физический прирост, %	
	-	В текущих ценах	В ценах 2000 г.	В текущих ценах	В ценах 2000 г.	В текущих ценах	В ценах 2000 г.	В текущих ценах	В ценах 2000 г.	2014 к 2000	2015 к 2000
Энергоносители (МСТК 3)	28,1	169,2	62,8	213,3	82,1	180,0	73,2	102,4	67,7	160,0	140,5
Сырье, руды, продукты питания и др. (МСТК 0,1,2,4)	3,8	8,5	4,3	7,6	3,3	7,0	4,2	5,5	3,7	12,1	-1,4
Цветные металлы (МСТК 68)	5,1	7,8	4,2	8,4	4,3	6,7	5,4	6,4	5,0	5,3	-2,9
Неклассифицированные транзакции, боеприпасы (МСТК 891,9)	3,1	8,8	6,8	5,7	4,1	4,5	3,3	2,8	2,3	9,4	-24,9
Нерасшифрованные транзакции (ИТОГО – $\Sigma$ МСТК 0-9)	11,9	37,3	28,9	21,9	16,0	0,0	0,0	16,1	13,4	-100,0	12,8
<b>Промышленные товары (<math>\Sigma</math>МСТК 5-8 – 68,891)</b>	<b>6,7</b>	<b>23,7</b>	<b>14,1</b>	<b>23,3</b>	<b>15,1</b>	<b>22,7</b>	<b>16,6</b>	<b>18,2</b>	<b>15,2</b>	<b>147,5</b>	<b>127,0</b>
В т.ч. Химикаты (МСТК 5)	2,1	7,8	4,9	8,0	5,2	8,3	5,7	6,0	4,3	168,6	103,9
Классифицированные по материалу (МСТК 6)	3,4	13,3	7,2	12,4	7,8	11,3	8,5	9,2	8,4	146,9	142,1
<i>В т.ч. Сталь и чугун (МСТК 67)</i>	<i>1,6</i>	<i>9,6</i>	<i>4,3</i>	<i>7,1</i>	<i>3,6</i>	<i>5,2</i>	<i>3,6</i>	<i>4,4</i>	<i>4,2</i>	<i>125,4</i>	<i>157,6</i>
Машины и оборудование (МСТК 7)	0,8	2,0	1,5	2,4	1,7	2,7	2,0	2,6	2,2	147,3	168,7
Различные готовые изделия (МСТК 8)	0,3	0,6	0,5	0,6	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4	15,1	11,4
<b>Всего товары</b>	<b>58,7</b>	<b>255,4</b>	<b>121,1</b>	<b>280,2</b>	<b>124,9</b>	<b>220,9</b>	<b>102,8</b>	<b>151,3</b>	<b>107,3</b>	<b>75,1</b>	<b>82,9</b>
<i>Доля промышленных товаров, %</i>	<i>11,4</i>	<i>9,3</i>	<i>11,7</i>	<i>8,3</i>	<i>12,1</i>	<i>10,3</i>	<i>16,2</i>	<i>12,0</i>	<i>14,2</i>		
<i>Общий импорт ЕС</i>	<i>913,3</i>	<i>2 284,9</i>	<i>1 494,0</i>	<i>2 443,3</i>	<i>1 412,8</i>	<i>2 281,3</i>	<i>1 323,9</i>	<i>1947,8</i>	<i>1551,0</i>	<i>65,5</i>	<i>61,5</i>
<i>Импорт ЕС промышленных товаров</i>	<i>595,4</i>	<i>1 283,8</i>	<i>993,2</i>	<i>1 327,9</i>	<i>969,8</i>	<i>1 314,7</i>	<i>987,9</i>	<i>1258,7</i>	<i>1046,6</i>	<i>67,0</i>	<i>70,0</i>
<i>Мировой экспорт товаров</i>	<i>6 266,0</i>	<i>15 763,0</i>	<i>10 739,3</i>	<i>17 881,0</i>	<i>11 540,4</i>	<i>18 494,0</i>	<i>12 612,1</i>	<i>16 134,0</i>	<i>13 253,1</i>	<i>101,3</i>	<i>111,5</i>
<i>Мировой экспорт промышленных товаров</i>	<i>4 689,0</i>	<i>10 468,2</i>	<i>8 099,0</i>	<i>11 522,6</i>	<i>8 415,0</i>	<i>12 242,9</i>	<i>9 199,6</i>	<i>11 526,0</i>	<i>9 979,1</i>	<i>96,1</i>	<i>112,8</i>

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН, WTO World Trade Statistics, 2000-2015 гг.

Одновременно с этим физические объемы поставляемых в ЕС промышленных товаров выросли в 2,5 раза за 2000-2015 гг., что втрое превышает динамику закупок Евросоюза. Важно отметить, что доля промышленных товаров в российском экспорте, измеряемом в неизменных ценах постепенно увеличивается, пусть и медленно. Тогда как при измерении в номинальных ценах она уменьшается. Так в 2014-2015 гг. на промышленные товары пришлось 14-16% продаж в Евросоюз, по сравнению с 11-12% в 2000-2013 гг.

**Рисунок 2.1. Структура российского экспорта промышленных товаров в страны Евросоюза в ценах 2000 г., %**



Источник: Составлено автором по данным Комтрейд ООН

Высокие темпы роста демонстрировали все основные разделы промышленных товаров кроме различных готовых изделий, продажи которых изменились незначительно с 2000 г. Наглядно показано, что почти двукратное сокращение стоимости продаж черных металлов в текущих ценах после 2008 г. (которое привело к общему сокращению промышленного экспорта) связано прежде всего со снижением цен на эти товары. Физические

объемы поставок сократились всего на 20%. Проведенный анализ позволяет сделать важный вывод: несмотря на сокращение стоимости экспорта промышленных товаров в ЕС, физические объемы поставок растут.

Структура российского промышленного экспорта (измеряемого в ценах базового периода) за 15 лет почти не изменилась. Доля машин и оборудования остается на уровне 12%, химикатов – около 1/3. Несколько снижается и без того малый удельный вес различных готовых изделий (Рис. 2.1.).

### **Общая география поставок**

Экспорт промышленных товаров из России в Евросоюз нестабилен и подвержен сильным колебаниям, поэтому стоимость торговых операций следует рассматривать за период в несколько лет. По мнению автора, наиболее показателен интервал в три года.

Подавляющая часть промышленных поставок из России в ЕС направляется в страны Западной Европы, в 2013-2015 гг. их доля составила 74% согласно данным Евростат<sup>222</sup>. Первое место принадлежит Бельгии. Она закупает 23% направляемых в ЕС российских промышленных товаров. Второе и третье место делят Италия и ФРГ, чья доля составляет 13% и 10% соответственно. Следом идут Финляндия, Франция, Великобритания, Швеция и Нидерланды, на каждую из которых приходится около 4-5% стоимости продаж. Список значимых западноевропейских импортеров российских промышленных товаров замыкают Швеция, Дания и Испания.

Роль стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) как импортеров российской промышленной продукции традиционно ниже, чем государств западной Европы, что объясняется разницей в ВВП и населении

---

<sup>222</sup> Автор сознательно использует одновременно базы данных Евростат и Комтрейд в данном исследовании. Во-первых, для определения общего объема торговли с ЕС предпочтительны данные в долларах, которые предоставляет Комтрейд. Это обусловлено тем, что мировой рынок товаров (в том числе торгуемых российских) в большей степени ориентируется на доллары, чем евро. Вместе с тем, нужно помнить, что Комтрейд не проводит самостоятельные расчеты по ЕС, а заимствует данные о торговле у Евростат и конвертирует их в доллары. Евростат и Комтрейд используют разные системы географической привязки грузов, поэтому для анализа географической структуры предпочтительно использование базы данных Евростат.

двух субрегионов Старого Света. Если все население Евросоюза составляет 500 млн человек, то в странах ЦВЕ проживает немногим более 100 млн человек. Вместе с тем государства ЦВЕ представляют собой важный вектор потенциального роста российских поставок промышленных товаров, что стало особенно очевидно после кризиса 2008-2009 гг. (Табл. 2.7.). Так, если в 2005 г. на страны ЦВЕ пришлось 19% (экспорта промышленных товаров из России в страны ЕС), в 2009 г. – 20%, а по итогам 2015 г. уже 26%. Польша показала самый высокий прирост из стран ЦВЕ, ее доля увеличилась с 5% в 2009 г. до 9% в 2015 г.

По размерам импорта промышленных товаров из России все государства ЕС можно разбить на четыре группы. Первая группа – крупнейшие покупатели с совокупным объемом импорта свыше 1,3 млрд евро. К ним относятся: Бельгия, Италия, Германия и Польша. Вторая группа – значимые покупатели с объемом импорта от 650 млн до 900 млн евро, куда входят Финляндия, Швеция, Франция, Великобритания и Нидерланды. Третья группа – импортеры средних размеров с объемом импорта от 200 млн до 500 млн евро. К ней по итогам 2013-2015 гг. относится десять стран, в том числе восемь государств Центральной и Восточной Европы (три государства Балтии, Чехия, Словакия, Венгрия, Болгария, Румыния), а также Испания и Дания. Четвертая группа – покупатели малой значимости с объемом импорта до 200 млн евро.

Для определения относительной значимости российских поставок промышленных товаров (и, соответственно, потенциальной емкости рынка) отдельных стран ЕС целесообразно сравнить их долю в стоимости российских поставок с долей в ВВП ЕС (Табл. 2.7., колонки 5-7). Самый высокий показатель относительной значимости российского промышленного экспорта демонстрируют три страны Балтии: Латвия, Литва и Эстония, где указанное соотношение находится в диапазоне от 10 до 15 единиц. Высокий показатель – около восьми единиц – отмечен в Бельгии. Польша, Финляндия, Чехия, Венгрия, Словакия и Болгария имеют соотношение от 2,5 до пяти

единиц. Примечательно, что ни одна из стран, отнесенная к четвертой группе, не демонстрирует относительной значимости российского промышленного экспорта, которая заметно превышала бы нормальную для такой оценки единицу.

**Таблица 2.7. Импорт промышленных товаров странами ЕС из России в 2013-2015 гг.**

Группа	Страна <sup>223</sup>	Стоимость 2015, млн евро	Среднегодовая стоимость <sup>224</sup> , млн евро	Доля в импорте ЕС из РФ, %	Доля в ВВП ЕС-28, % <sup>225</sup>	Относительная значимость импорта из РФ (отношение доли в импорте к доле в ВВП ЕС)
1	2	3	4	5	6	7
1	Бельгия	3 795,8	3 909,9	23,3	2,9	8,1
	Италия	2 057,2	2 098,0	12,5	11,6	1,1
	ФРГ	1 753,4	1 747,9	10,4	20,9	0,5
	Польша	1 472,9	1 334,2	7,9	2,9	2,7
2	Финляндия	797,9	892,1	5,3	1,5	3,6
	Франция	650,4	824,1	4,9	15,3	0,3
	Великобритания	628,9	680,3	4,1	16,1	0,3
	Швеция	754,4	675,7	4,0	3,1	1,3
	Нидерланды	500,9	666,2	4,0	4,7	0,8
3	Литва	503,5	474,2	2,8	0,3	10,8
	Чехия	488,3	471,0	2,8	1,1	2,5
	Латвия	492,5	436,1	2,6	0,2	15,4
	Испания	425,7	365,2	2,2	7,5	0,3
	Венгрия	341,6	348,7	2,1	0,7	2,8
	Дания	368,1	341,9	2,0	1,9	1,1
	Словакия	238,6	275,9	1,6	0,5	3,0
	Болгария	194,1	268,4	1,6	0,3	5,2
	Эстония	228,5	238,2	1,4	0,1	9,9
	Румыния	242,4	222,1	1,3	1,1	1,2
4	Австрия	116,4	157,3	0,9	2,4	0,4
	Ирландия	110,8	113,1	0,7	1,4	0,5
	Португалия	90,7	93,6	0,6	1,2	0,4
	Греция	87,8	73,1	0,4	1,3	0,3
	Хорватия	48,3	40,3	0,2	0,3	0,8
	Словения	24,9	32,2	0,2	0,3	0,7

Источник: Составлено автором на основе данных Евростат

Применительно к странам Балтии, очевидную позитивную роль в развитие российского экспорта играют сформировавшиеся еще в советский период кооперационные связи. Финляндия же является давним торговым

<sup>223</sup> В выборку не попали такие страны как Люксембург, Кипр и Мальта, поскольку объем российского экспорта промышленных товаров в эти страны является несущественным.

<sup>224</sup> Указаны средние арифметические значения за 2012-2014 гг.

<sup>225</sup> Рассчитано по номинальному показателю.

партнером России. В 1970-е годы действовал двусторонний валютный клиринг СССР-Финляндия. Развитию отечественного экспорта в страны Балтии и Финляндию также способствует наличие общих границ и единый стандарт железнодорожной колеи (1524 мм.).

Что касается стран ЦВЕ, то сравнительная успешность российских экспортеров может объясняться как наличием давних традиций взаимных связей, уходящих корнями в историю Совета экономической взаимопомощи (до сих пор старшее поколение граждан этих стран неплохо говорит по-русски), так и средним, по меркам ЕС уровнем жизни и соответствующими требованиями к промышленным товарам.

Иными словами, высокое значение стран ЦВЕ в сложившейся географической структуре экспорта отражает специфику предложения российских производителей. Пока оно не вполне соответствует запросам большинства наиболее развитых европейских стран, заинтересованных в импорте готовых изделий с высокой добавленной стоимостью<sup>226</sup>.

## **2.2. Характер взаимной торговли промышленными товарами России и Евросоюза**

### **Дисбалансы во взаимной торговле**

Для общей торговли России и стран Европейского Союза на протяжении всего периода исследования характерно высокое положительное сальдо России, хотя его относительная величина постепенно сокращается. По данным Комтрейд ООН, если в 2000 г. коэффициент покрытия экспорта импортом составлял почти 300%, то в 2007-2015 гг. его значение сократилось до 160-190% (Табл. 2.8.).

В торговле промышленными товарами Россия становится нетто-импортером, причем кратный разрыв в стоимости взаимных поставок существенно увеличился после 2000 г. На протяжении 2008-2014 гг. общая

---

<sup>226</sup> Европейский Союз в XXI веке: время испытаний / Под ред. О.Ю. Потемкиной. М.: Издательство «Весь Мир», 2012. С.311-314.

стоимость ввозимой из европейских стран промышленной продукции в 5-6 раз превышала стоимость вывезенной в обратном направлении, тогда как в 2000 г. это соотношение составляло примерно 2,5 раза. В 2015 г. этот показатель улучшился – разрыв сократился до четырех раз ввиду снижения стоимости импорта промышленных товаров из ЕС.

**Таблица 2.8. Покрытие импорта промышленных товаров из ЕС российским экспортом<sup>227</sup>**

	2000	2004	2008	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Коэффициент покрытия общего импорта из ЕС российским экспортом, %	281	184	165	187	185	174	172	162	185
Коэффициент покрытия импорта промышленных товаров из ЕС российским экспортом, %	42	27	18	19	18	16	16	19	25
Коэффициент покрытия импорта химикатов (МСТК 5) из ЕС российским экспортом, %	76	50	39	31	33	33	31	33	35
Коэффициент покрытия импорта классифицированных по материалу товаров (МСТК 6) из ЕС российским экспортом, %	135	106	79	78	79	69	67	79	97
Коэффициент покрытия импорта машин и оборудования (МСТК 7) из ЕС российским экспортом, %	11	6	3	3	3	3	3	4	7
Коэффициент покрытия импорта различных готовых изделий (МСТК 8) из ЕС российским экспортом, %	10	6	3	3	3	4	3	3	4

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Сейчас в наименьшей степени сбалансирована взаимная торговля машинно-техническими и различными готовыми изделиями. По итогам 2007-2014 гг. перевес в пользу Евросоюза равен примерно 25-30 к 1. В 2015 г. значение этого показателя сократилось до 14 к 1 на фоне сокращения импорта машин из ЕС при сохранении объемов российского экспорта. Баланс торговли химикатами дает более благоприятную картину, импорт из Евросоюза в три раза превышает отечественный экспорт. Торговля классифицированными по материалу промышленными товарами в 2015 г.

<sup>227</sup> Коэффициент покрытия импорта экспортом есть отношение экспорта к импорту, помноженное на 100%.



сбалансировалась, тогда как в 2012-2014 гг. импорт из ЕС на 25-40% превышал российский экспорт.

Нарастающие диспропорции во взаимной торговле промышленными товарами обусловлены увеличением импорта из Евросоюза машинно-технических изделий и различных готовых изделий. Следовательно, аналогичные российские товары либо неконкурентоспособны, либо вовсе не производятся в России. Отрицательное сальдо по закупкам машин и различных готовых изделий восьмого раздела МСТК покрывалось вывозом сырьевых товаров и промышленных товаров раздела 6. По мере увеличения дисбалансов в структуре взаимного обмена, двусторонний обмен приобрел выраженный межотраслевой характер, сырьевая специализация России заметно усилилась.

Теперь исследуем соотношение экспорта и импорта в географическом разрезе. Взаимной торговле (общей) России и стран ЕС характерны глубокие дисбалансы, относительно сбалансированной можно назвать торговлю только с Чехией, ФРГ и Данией. Для остальных значимых стран-партнеров, кроме Эстонии и Латвии, Россия является нетто-экспортером с существенным перевесом (Табл. 2.9.).

Расчеты по промышленным товарам показали, что все страны ЕС, кроме Бельгии, поставляют в Россию больше, чем импортируют. Наиболее драматично обстоят дела с взаимным обменом машин и различных готовых изделий. Российский экспорт этих товаров ни в одну из стран Евросоюза<sup>228</sup> (в том числе в государства, не обладающие развитым машиностроительным комплексом) покрывает не более 10% импорта. Единственным исключением является Болгария, которая направляет машин втрое больше, чем Россия. Характерно, что Болгария является бедной страной и имеет самый низкий показатель ВВП на душу населения среди государств ЕС.

Взаимному обмену химикатами и товарами раздела 6 МСТК на страновом уровне также характерны глубокие диспропорции. Паритет во

---

<sup>228</sup> Кроме Мальты, которая не попала в выборку ввиду невысокого объема взаимной торговли.

взаимной торговле товарами раздела 6 соблюдается только с Эстонией, Великобританией и Италией. По химикатам обмен не сбалансирован ни с одной из стран ЕС.

**Таблица 2.9. Покрытие импорта промышленных товаров из отдельных стран ЕС российским экспортом в 2013-2015 гг., %**

Страна <sup>229</sup>	Коэффициент покрытия импорта из ЕС российским экспортом, %					
	Всего товары	Промышленные товары	Химикаты (МСТК 5)	Классифицированные по материалу (МСТК 6)	Машины и оборудование (МСТК 7)	Различные готовые изделия (МСТК 8)
Бельгия	236	114	35	750	2	1
Болгария	789	63	22	399	36	16
Латвия	61	47	69	152	10	13
Дания	92	46	20	851	6	2
Швеция	224	33	219	44	3	6
Эстония	75	26	44	96	7	7
Финляндия	186	25	63	32	7	3
Италия	182	25	81	111	6	1
Польша	271	23	58	32	10	2
Венгрия	255	20	35	16	10	5
Испания	246	19	23	65	2	2
Великобритания	161	18	35	111	4	9
Франция	148	14	22	35	8	4
Литва	159	14	61	27	4	3
Словакия	200	14	150	70	7	4
Нидерланды	371	13	28	80	3	2
Чехия	110	13	44	33	7	5
ФРГ	119	7	10	28	2	4

Источник: Расчеты автора на основе данных Евростат

Стоимость поставок из России в другие европейские страны либо существенно превышает импорт, либо наоборот. Причем здесь нет связи со схожестью экономического развития России и торговых партнеров. Например, Россия вывозит больше химикатов в Швецию и Словакию, чем закупает там, при этом импортирует в 5 раз больше из Болгарии. Российские продажи товаров раздела 6 в Бельгию и Данию примерно в 6-8 раз

<sup>229</sup> В выборку попали страны, которые являются значимыми торговыми партнерами России с точки зрения объемов торговли (группы 1–3 таблицы 7).

превышают стоимость обратных поставок, когда другие государства Евросоюза направляют в 2-3 раза больше продукции, чем закупают в России.

### **Внутриотраслевая торговля России и Евросоюза**

После проведенных расчетов не остается сомнений в том, что взаимный обмен имеет межотраслевой характер. Автором показано, что сырьевая специализация российского экспорта усиливается одновременно с увеличением объемов импорта готовых изделий. Учитывая глубокие диспропорции во взаимных поставках, обмен дифференцированными субститутами скорее может быть обнаружен в рамках торговли товарами раздела 6 и химикатами. Тем не менее, точные расчеты по географическим направлениям необходимы. Их результаты покажут, сглаживаются ли диспропорции в обмене, смягчается ли несоответствие российской промышленной продукции требованиям и предпочтениям покупателей из ЕС. Кроме того, этот анализ позволит оценить предпосылки для формирования общего экономического пространства России и ЕС.

Исследование внутриотраслевой торговли России и государств Евросоюза проводится в соответствии с классификацией ГС6–2007<sup>230</sup> на основе данных Комтрейд ООН<sup>231</sup>. Учитывая сильное влияние энергоносителей на показатели внутриотраслевого обмена, расчеты для наглядности будут проводиться в трех вариантах: по взаимной торговле товарами в целом, неэнергетическими<sup>232</sup> и промышленными товарами<sup>233</sup>. Включение в выборку прочих сырьевых товаров покажет в сравнении, как осваивают горизонтальную специализацию российские производители промышленных и прочих сырьевых товаров. После этого будет проведен

---

<sup>230</sup> То есть на самом низком шестизначном агрегационном уровне, что снижает вероятность возникновения статистических артефактов.

<sup>231</sup> Комтрейд ООН не предоставляет данные по классификации ГС6–2007 начиная с 2015 г. За 2015 г. исследуются данные по классификации ГС6–2012.

<sup>232</sup> Исключаются статьи ГС, соответствующие разделу МСТК 3.

<sup>233</sup> В выборку попадают статьи ГС, соответствующие определению промышленных товаров по классификации МСТК по методологии ВТО (статьи ГС6-2007, соответствующие разделам МСТК 5,6, за вычетом подраздела 68, 7, 8, за вычетом группы товаров 891) в соответствии с методическими материалами по соответствию кодов ГС и МСТК ООН. Complete HS and SITC conversion and correspondence tables along with detailed note on its conversion methodology.

URL.: <http://unstats.un.org/unsd/trade/conversions/HS%20Correlation%20and%20Conversion%20tables.htm>

расчет внутриотраслевой торговли с отдельными государствами ЕС (в том числе по разделам МСТК) на основе данных Евростат. Ввиду сложностей с извлечением больших массивов данных из этого источника, изыскания по географическим направлениям проводятся на уровне трех знаков МСТК.

Расчет по общей торговле подтверждает межотраслевой характер взаимных поставок. Доля внутриотраслевого обмена между Россией и ЕС составляет всего около 5%, хотя в период с 2011 г. по 2015 г. она незначительно увеличивается. Вместе с тем, автор считает, что эти данные недостаточно информативны и положение могло улучшиться. Ведь за этот период увеличились объемы межотраслевой торговли энергоносителями и машинами, различной готовой продукцией (Табл. 2.10.).

При исключении из выборки энергоносителей доля внутриотраслевого обмена ожидаемо повысилась до 8-8,5% в 2013-2015 гг. А при выборке только по промышленным товарам показатель индекса сокращается до 5,5-6,5% по итогам всех лет, кроме 2015 г. Это означает, что внутриотраслевые специализации успешнее обретаются российскими компаниями экспортерами сырья, чем экспортерами промышленных товаров. Это вызывает удивление, ведь неэнергетические сырьевые товары являются недифференцированными, что говорит о заведомо межотраслевом характере обмена ими. Вероятно, индекс (внутриотраслевой торговли неэнергетическими товарами) среагировал на взаимную торговлю потребляемой продукцией (продовольствие, табак, алкоголь) и товарами невысокой степени обработки, относимых к сырьевым. При этом нужно понимать, что экспорт потребляемой продукции в Евросоюз осложняется строгими фитосанитарными нормами и иными ограничениями на импорт.

Возвращаясь к промышленным товарам, на данном этапе следует констатировать низкую конкурентоспособность российских машин и различных готовых изделий, по сравнению с европейскими аналогами. Однако показатели индекса внутриотраслевой торговли промышленными товарами косвенно указывают на положительные изменения. Хотя оценить

их на основании значений индексов сложно ввиду высокой чувствительности к закупкам европейской продукции. В 2008-2015 гг. значение индекса закономерно реагировало на происходящие события. В 2009 г. и 2014-2015 гг. показатель увеличивался ввиду снижения импорта промышленной продукции из ЕС. Рост закупок в 2008 г. и их восстановление в 2010-2012 гг. скорректировали величину в меньшую сторону. А в 2013 г. импорт промышленной продукции из ЕС, как и российский экспорт, не изменился, при этом показатель индекса увеличился. Учитывая недостаточную информативность индекса, рассмотрим как изменилась абсолютная величина внутриотраслевого обмена в долл. За 2007-2014 гг. ее стоимость увеличилась на четверть – с 7,6 млрд долл. до максимума в 9,4 млрд долл. В 2015 г. она сократилась до 7,6 млрд долл.

**Таблица 2.10. Доля внутриотраслевой торговли России и Европейского Союза в 2007-2015 гг., %**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Общая торговля России и ЕС	5,2	4,5	4,9	4,6	4,2	4,3	4,5	4,8	5,4
Торговля России и ЕС (за вычетом энергоносителей)	8,6	8,1	8,6	8,2	7,4	7,3	7,9	8,6	7,7
Торговля России и ЕС промышленными товарами	5,9	4,7	5,9	5,4	5,4	5,3	5,7	6,6	8,4
<i>Стоимость внутриотраслевой торговли промышленными товарами России и ЕС, млрд долл.</i>	7,6	7,5	5,4	6,2	8,3	8,5	9,0	9,4	7,6
Общая торговля ЕС, всего	52,2	50,7	48,2	43,2	51,6	47,8	50,6	52,2	53,8
Общая торговля РФ, всего	14,4	13,1	15,7	13,0	13,9	9,3	11,5	11,8	13,9

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН по шестизначной номенклатуре кодов ГС6–2007 (HS6–2007) за 2000-2014 гг.; по шестизначной номенклатуре кодов ГС6–2012 (HS6–2012) за 2015 г.

Эта сумма является значительной, учитывая, что весь российский экспорт промышленных товаров составляет около 20 млрд долл. Внутриотраслевая торговля увеличивается каждый год (за исключением кризисных 2008 г. и 2009 г., а также 2015 г.) на 0,1-0,5 млрд, что определенно

говорит о положительных сдвигах. Снижение стоимости внутриотраслевой торговли в 2015 г. автор не считает показательным, поскольку оно наблюдается на протяжении всего одного года и на фоне существенного сокращения экспорта промышленных товаров. Тем не менее, следует констатировать, что позитивные преобразования происходят крайне медленно, а их эффект является незначительным на фоне общего объема торговли.

### **Внутриотраслевая торговля с отдельными странами ЕС**

По авторскому расчету, за 2013-2015 гг.<sup>234</sup> наиболее высокие значения доли внутриотраслевого обмена характерны для географически близких стран со схожим уровнем экономического развития (Табл. 2.11.). Среди них Латвия (21%), Эстония (18%), Польша (15%), Болгария (15%) и Румыния (15%). Относительно высокие показатели по взаимной торговле с Финляндией (11%) и Грецией (11%). Из развитых западноевропейских стран самое высокое значение внутриотраслевой торговли наблюдается с Францией (13%). С Италией, ФРГ, Нидерландами и Великобританией меньше – около 7-8%. Основной импортер промышленных товаров из России – Бельгия имеет один из самых низких показателей, всего 6%.

Горизонтальный обмен характерен главным образом для товаров раздела 6, прежде всего черных металлов и изделий из них. 12 из 20 попавших в выборку государств ЕС продемонстрировали сравнительно высокие значения доли внутриотраслевой торговли в рамках данного раздела (20% и выше). Четыре страны показали высокие значения (Латвия и Франция – 35%, Эстония и Румыния – 40%). Значение внутриотраслевого обмена остальными товарами является несущественным, несмотря на постепенное увеличение объемов внутриотраслевой торговли по ГС6. Среднее по странам ЕС значение индекса Грубеля-Ллойда по взаимной торговле машинами и

---

<sup>234</sup> Исследование проводится на основании данных Евростат по трем знакам МСТК. Среднее значение за 2012-2014 гг. доли внутриотраслевой торговли промышленными товарами между Россией и государствами Евросоюза при таких допущениях увеличивается до 10%. Расчеты среднегодовых значений за последние три года обусловлены нестабильностью объемов поставок промышленных товаров.

различными готовыми изделиями составляет всего 9%, химикатами – 7% (медианное значение – по 7%).

В качестве исключений можно привести Латвию и Грецию, которые имеют относительно высокие показатели внутриотраслевой торговли химикатами (17-19%). Кроме того стоит обратить внимание на Болгарию, которая демонстрирует наиболее высокие значения внутриотраслевого обмена с Россией машинами (19%) и различными готовыми изделиями (25%).

Следует констатировать, что российские экспортеры успешно освоили только одну внутриотраслевую горизонтальную специализацию в торговле промышленными товарами с Евросоюзом – изделиями из черных металлов. Однако внутриотраслевой обмен черными металлами, стимулируемый эксплуатацией эффекта масштаба, возможен только со странами-экспортерами этой продукции. Также необходимо учитывать, что изделия из черных металлов являются недифференцированными товарами, что говорит о низком потенциале внутриотраслевого обмена ими.

Чтобы подтвердить межотраслевой характер торговли России, следует провести аналогичные расчеты с третьими странами и сопоставить с результатами по Евросоюзу. К значимым партнерам России относятся и страны со схожим уровнем экономического развития. Особое место среди них принадлежит государствам СНГ, которые сохранили кооперационные связи с Россией и имеют схожие предпочтения потребителей. Однако и в общей торговле России доля внутриотраслевого обмена является невысокой. Этот показатель подвержен колебаниям и составляет от 9% до 14% по итогам 2012-2015 гг. Таким образом, преимущественно межотраслевой характер внешней торговли России полностью подтверждается.

Для сравнения, внешняя торговля Евросоюза представлена внутриотраслевым обменом на половину, несмотря на колоссальные объемы закупаемого сырья и неоднородный уровень социально-экономического развития стран членов. Торговле с промышленно развитыми государствами

характерна еще более высокая доля внутриотраслевого обмена. Так, по взаимной торговле с США она приближается к 60%.

**Таблица 2.11. Доля внутриотраслевой торговли различными промышленными товарами России и отдельных стран Европейского Союза в 2013-2015 гг.**

Страна	Доля внутриотраслевой торговли России и стран Европейского Союза				
	Промышленные товары	Химикаты (МСТК 5)	Классифицированные по материалу (МСТК 6)	Машины и оборудование (МСТК 7)	Различные готовые изделия (МСТК 8)
Латвия	21	17	<b>36</b>	14	16
Эстония	18	12	<b>44</b>	10	13
Польша	15	11	<b>24</b>	17	5
Болгария	15	4	14	25	<b>19</b>
Румыния	13	7	<b>39</b>	7	13
Франция	13	7	<b>32</b>	15	7
Финляндия	11	8	<b>23</b>	8	5
Греция	11	19	11	9	5
Великобритания	11	8	<b>28</b>	8	<b>17<sup>235</sup></b>
Литва	10	15	<b>23</b>	6	5
Нидерланды	9	15	<b>23</b>	6	4
ФРГ	8	7	<b>27</b>	5	8
Италия	8	7	15	9	1
Чехия	7	9	<b>22</b>	4	7
Испания	7	9	9	4	3
Швеция	6	8	<b>20</b>	2	11
Бельгия	6	11	4	4	2
Словакия	4	13	12	2	8
Венгрия	4	4	8	2	6
Дания	2	0	2	4	5
<i>ЕС 28 (среднее значение)</i>	9	7	18	10	9
<i>ЕС 28 (медианное значение)</i>	8	7	14	7	7

Источник: Расчеты автора на основе данных Евростат по трем знакам МСТК

Таким образом, нужно констатировать полностью межотраслевой характер торговли промышленными товарами между Россией и Евросоюзом. Даже по неэнергетическому сырью и черным металлам (торговля которыми априорно носит межотраслевой характер) доля внутриотраслевого обмена

<sup>235</sup>Внутриотраслевая торговля различными готовыми изделиями с Великобританией признается автором статистическим артефактом ввиду большого доли обмена товарами категории «прочее» (МСТК 899), структура которых неоднородна.



выше. Межотраслевой характер присущ торговле как с развитыми странами Западной Европы, так и торговле с государствами ЦВЕ (с сопоставимым с Россией душевым доходом).

Наименее благоприятно складывается обмен химикатами, машинами и различными готовыми изделиями. Это связано либо с ее низким качеством, несоответствием рыночным требованиям Евросоюза, либо с отсутствием подобных производств в России. Свидетельства низкого потенциала российской продукции тем более убедительны, учитывая наблюдаемые дисбалансы также в общей торговле России. Из этого следует, что проблема имеет общий характер и не связана со сложностью доступа российских изделий на европейский рынок.

Также следует констатировать, что предпосылки к созданию ЗСТ между Россией и государствами ЕС отсутствуют. Единственная российская отрасль (среди занятых производством промышленных товаров), которая получит преимущество в случае формирования ЗСТ это черная металлургия. Сглаживание диспропорций идет слишком медленно, поэтому в среднесрочной перспективе формат торгового сотрудничества может основываться на отраслевых соглашениях, которые создадут благоприятные условия для производителей, желающих интегрироваться в международные производственные процессы или освоить горизонтальную специализацию.

### **2.3. Специализация российского промышленного экспорта**

#### **Особенности российского промышленного экспорта**

В параграфах 2.1. и 2.2. автор показал товарную структуру и основные географические направления российского промышленного экспорта. Автор выявил ряд особенностей и статистических артефактов, которые затрудняют интерпретацию полученных результатов. Важной проблемой является нестабильность цен на недифференцированные промышленные полуфабрикаты (изделия из чугуна, железа и стали, удобрения и необработанные алмазы). Движение цен искажает показатели российской

торговли, ввиду их высокой значимости в российском экспорте (физические объемы экспорта промышленных товаров увеличиваются, а стоимость поставок сокращается после 2011 г.).

Следовательно, применяемые индексы и расчеты реагируют на изменения в структуре продаж недифференцированных промышленных товаров из разделов 5 и 6, когда преобразования экспорта готовых изделий остаются незамеченными. Ведь номенклатура разделов 5 и 6 также является неоднородной: помимо недифференцированных полуфабрикатов она представлена и готовыми изделиями. К химикатам, помимо простых алкоголей, фенолов и прочих углеводородов, относятся и сложные химические соединения, готовые потребительские товары (парфюмерия, медикаменты и другие). В разделе 6 также встречаются готовые изделия.

Сложившаяся ситуация обусловлена тем, что номенклатура МСТК сформирована одновременно по продуктовому и отраслевому принципу. То есть продукция может быть отнесена как к благородным разделам 7 и 8 (по принципу конечного назначения, принадлежности к отрасли; может быть и частью изделия) так и разделу 6, которому характерно большое количество полуфабрикатов (по принципу материала изготовления). Потребительские товары раздела 6 из текстильных материалов, режущие товары, предметы интерьера, посуда из стекла, металла, фарфора и керамики имеют идентичные аналоги в разделе 8. Литые изделия из металла раздела 6 и автомобильные покрышки являются компонентами машин, поэтому могут быть отнесены к разделу 7.

Из этого следует, что аналитический подход, основанный на крупных агрегационных группах МСТК, не позволяет выявить тенденции в российском промышленном экспорте и оценить преобразования его структуры. Для выполнения данной задачи необходим подход, разделяющий готовые изделия и недифференцированные товары, которые формируют львиную долю российских продаж и существенно влияют на расчеты.

Названная проблема имеет меньшую актуальность в мировой торговле ввиду невысокого значения недифференцированных товаров. Наибольшая доля мирового экспорта приходится на товары разделов 7 и 8 (включающих только готовые изделия). Значительная часть мирового экспорта химикатов также формируется готовой продукцией. Например, только на медицинскую и фармацевтическую продукцию приходится 27% мировых продаж химикатов.

Готовые изделия формируют большую часть вывоза всех развитых экономик, а также развивающихся стран со средним уровнем благосостояния. В 2014-2015 гг. на товары разделов 7 и 8 пришлось около 50% экспорта промышленных товаров ЮАР, Индии, Бразилии и примерно 70% вывоза Китая, Японии, Кореи, США и ЕС. На готовую продукцию в составе химикатов пришлось не менее 60% экспорта государств ЕС, 50% – Индии, 40% – США, 35% – Аргентины, 30% – Китая, Японии, ЮАР и Бразилии<sup>236</sup>.

В структуре российского экспорта промышленных товаров, напротив, преобладают недифференцированные полуфабрикаты, соответствующие разделам 5 и 6. А на машины и различные готовые изделия вместе приходится менее 15% промышленного экспорта в ЕС (30% всего за рубеж). Экспорт химикатов в ЕС представлен готовой продукцией на 5% (всего за рубеж – на 10%).

Вместе с тем, проблема недифференцированных товаров заключается не в низкой степени их обработки. Некоторые готовые изделия легкой промышленности подвержены менее наукоемким и капиталоемким производственным процессам, чем, например, стальной прокат или радиоактивные материалы (которые относятся по классификации Евростат к высокотехнологичным товарам). Проблема заключается в том, что торговля недифференцированными товарами априорно является предметом межотраслевого обмена. Она определяется не вкусами и предпочтениями

---

<sup>236</sup> Рассчитано автором по данным Комтрейд ООН.

потребителей, а соотношением относительных цен и издержек в разных странах, доступностью сырья для переработки и емкостью рынков. Следовательно, потенциал роста такой торговли сильно ограничен.

Некоторая часть обмена недифференцированными товарами может иметь внутриотраслевой характер. Это видно на примере взаимной торговли России и Евросоюза черными металлами. Однако, выгоды от нее являются несущественными, поскольку нет возможности эксплуатировать эффект экономии от масштаба.

Таким образом, чтобы определить потенциал продвижения российского промышленного экспорта и реализовать другие поставленные задачи целесообразно систематизировать данные по усовершенствованной методике.

### **Предлагаемая методика**

Для создания усовершенствованной методики первым шагом следует отделить промышленные недифференцированные товары, которые во всем мире не требуют дополнительной спецификации например, стальной прокат, химические удобрения и другие.<sup>237</sup> Подобная классификация не применяется в мировой практике (не удалось найти унифицированное определение недифференцированных товаров<sup>238</sup>), поэтому автор классифицирует номенклатуру двух-, трех- или четырехзначного агрегационного уровня МСТК (по мере необходимости) на основе априорных суждений о степени обработки, готовности и цели использования изделий разделов 5 и 6<sup>239</sup>.

---

<sup>237</sup> Автором допускаются случаи, когда некоторые недифференцированные товары могут иметь дополнительные характеристики. Например, производители минеральных удобрений и промышленной стали указывают на отдельные преимущества той или иной продукции. Вместе с тем, нужно помнить, что эти характеристики не могут формировать вкусы или предпочтения, что дает автору право относить их к недифференцированным. Имеется в виду отсутствие критерия, выбор которого определяется вкусами и предпочтениями потребителей.

<sup>238</sup> Имеется в виду методика соответствия определенных товарных групп недифференцированным товарам.

<sup>239</sup> Автор относит к недифференцированным товарам раздела химикаты изделия, соответствующие отделам 51 (органические химические вещества), 52 (неорганические химические вещества), 56 (удобрения), 57 (пластмассы в первичной форме); раздела товары, классифицированные по материалу, изделия соответствующие отделам 61 (кожа, пушнина), 62 (резиновые изделия, не включенные в другие категории) за вычетом группы 625 (резиновые покрывки), 63 (изделия из пробки и дерева) за вычетом группы 635 (изделия из дерева, не включенные в другие категории), 64 (бумага, картон, изделия из бумажной массы), 65 (текстильная пряжа, ткани) за вычетом групп 658 и 659 (готовые изделия из текстильных материалов и

Хотя драгоценные камни (группа 667) соответствуют условиям недифференцированных товаров, автор учитывает специфику агрегации номенклатуры МСТК<sup>240</sup> и высокую значимость алмазов в российских продажах. Поэтому они рассматриваются отдельно.

Говоря о готовых промышленных изделиях в российском экспорте, следует сразу отметить очевидные проблемы с продвижением потребительской продукции. Львиная доля продаж приходится на продукцию промышленного, инвестиционного назначения. Даже в разделе 8, которому соответствует широкая номенклатура потребительских изделий, треть продаж приходится на научное оборудование.

Обретение специализаций инвестиционного назначения объясняет тезис М. Портера<sup>241</sup>, согласно которому становление конкурентоспособных производств зависит от структуры и качества спроса. Очевидно, есть высокий спрос со стороны государства на промышленные товары, которые необходимы для решения инфраструктурных задач и в рамках выполнения заказов оборонной промышленности. Таким образом, специализация российского экспорта определяется не столько уровнем развития отраслей, сколько сложившимися особенностями структуры внутреннего спроса. Поэтому вторым шагом станет классификация готовых изделий на потребительские товары и продукцию промышленного назначения. Данная классификация также проводится по авторской методике на основании априорных суждений о конечном назначении товаров<sup>242</sup>.

---

напольные покрытия соответственно), 66 (продукция из нерудных ископаемых) за вычетом группы 667 (драгоценные камни), 67 (железо и сталь). Неуказанная продукция за вычетом соответствующих групп 667 считается автором дифференцированной.

<sup>240</sup> МСТК не позволяет ранжировать обработанные и необработанные драгоценные камни в рамках группы, а классификация этих изделий как промышленных является предметом споров и дискуссий международных организаций.

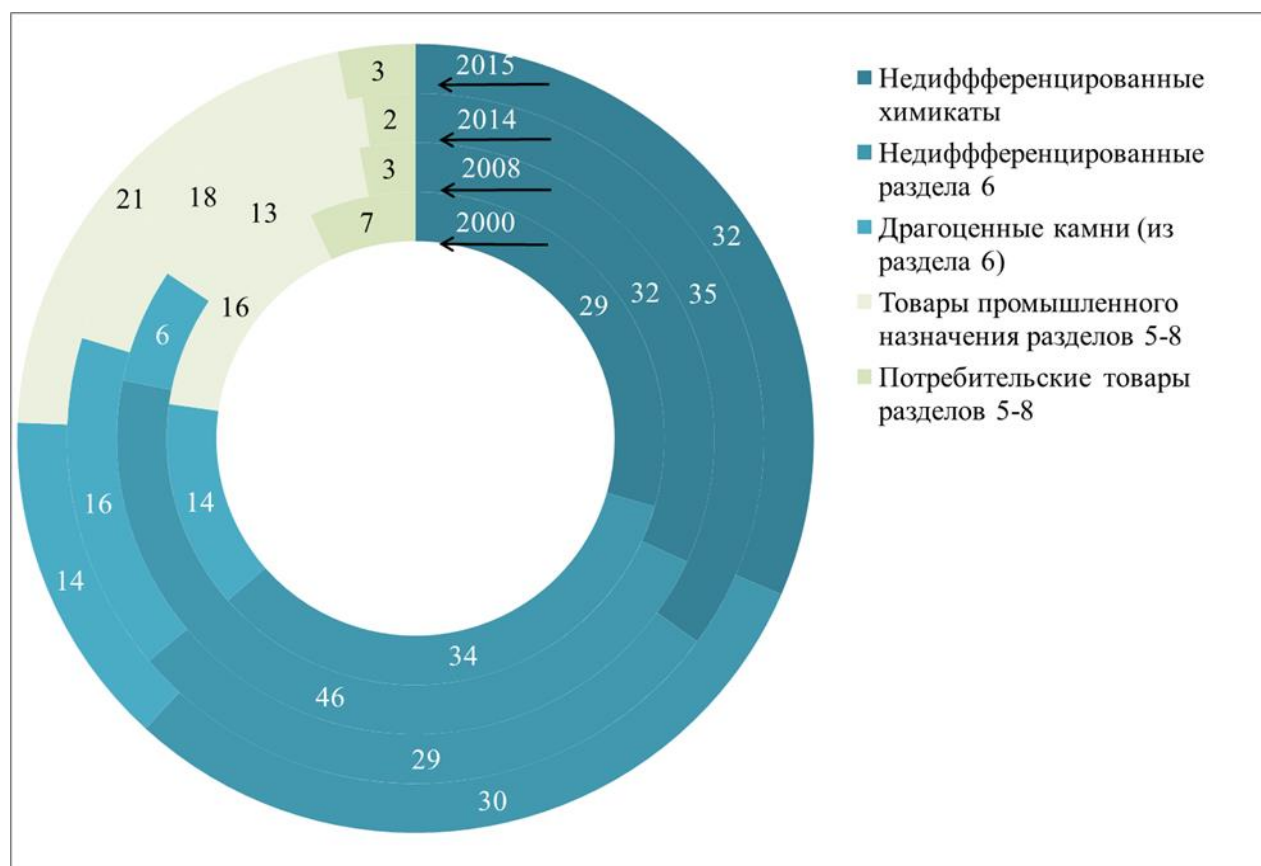
<sup>241</sup> Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. М.: «Международные отношения», 1993. 896 с.

<sup>242</sup> Под товарами, промышленного назначения, автор понимает товары, соответствующие отделам МСТК 53 (красители и дубильные вещества), 58 (пластмассы в первичной форме), 59 (химические материалы не включенные в другие категории) за вычетом группы товаров 592 (крахмалы, инулин и глютенная мука), 69 (изделия из металла, не включенные в другие категории), 71 (энергогенераторные машины), 72 (машины, специально предназначенные для конкретных отраслей), 73 (машины для обработки металлов), 74 (неспециальные машины и оборудование для промышленности), 79 (прочее транспортное оборудование (авиа, ж/д, водный транспорт), 87 (специальные и научные приборы), а также группы товаров 612 (изделия из кожи), 625 (резиновые покрывки), 635 (изделия из дерева, не включенные в другие категории), 661-663

## Структура российского экспорта промышленных товаров по авторской методике

По преобразованной классификации недифференцированные товары формируют 80% российского промышленного экспорта в Евросоюз. Примерно 95% экспорта химикатов и 90% изделий раздела 6 представлено недифференцированными товарами. С 2000 г. доля недифференцированных товаров в промышленных поставках практически не изменилась. Соответственно, на готовые изделия потребительского и промышленного назначения по итогам 2000-2015 гг. приходится около 20% (Рис. 2.2.).

**Рисунок 2.2.** Структура экспорта промышленных товаров из России в ЕС по авторской методике, %



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Подавляющая часть продаж готовых изделий приходится на продукцию промышленного назначения. При этом их доля в составе готовых изделий увеличивается, а потребительских товаров, напротив, сокращается.

(строительные материалы, изделия из нерудных ископаемых), 782-784, 786 (грузовые автомобили, компоненты автотранспорта, прицепы, прочие дорожные средства), 811 (блочные здания), 812 (арматура и крепления водопроводного и отопительного оборудования), 884 (оптические изделия).

Если в 2000 г. на них пришлось 7% продаж промышленных товаров, то в 2008-2015 гг. всего 2-3%. В середине 2000-х гг. доля недифференцированных товаров увеличилась, что обусловлено растущими ценами на черные металлы и иные полуфабрикаты. По мере снижения цен на металлы после 2008 г., структура обрела прежний вид. Таким образом, за 2000-2015 гг. структура промышленного экспорта из России в Евросоюз не претерпела качественных преобразований.

### *Динамика продаж по авторской методике*

На фоне растущих мировых цен недифференцированные товары разделов 5 и 6 (за исключением алмазов, продажи которых увеличились всего вдвое) показали с 2000 г. по 2008 г. самые высокие темпы роста экспорта из всех групп товаров (Рис. 2.3.). Объемы поставок этих изделий увеличились за указанный интервал в 4,5 раза, с 4,3 млрд долл. до 18,5 млрд долл.

В 2009 г. стоимость поставок химикатов упала на 40%, а недифференцированных товаров раздела 6 и алмазов<sup>243</sup> сократилась вдвое, что говорит о высокой чувствительности экспорта к состоянию мировой конъюнктуры.

В 2011-2014 гг. продажи недифференцированных химикатов стабилизировались, а стоимость вывозимых недифференцированных товаров из раздела 6 сократилась еще на четверть. Сравнительно благоприятно выглядел экспорт российских алмазов: за 2009-2014 гг. его стоимость увеличилась почти в четыре раза – до 3,6 млрд долл.

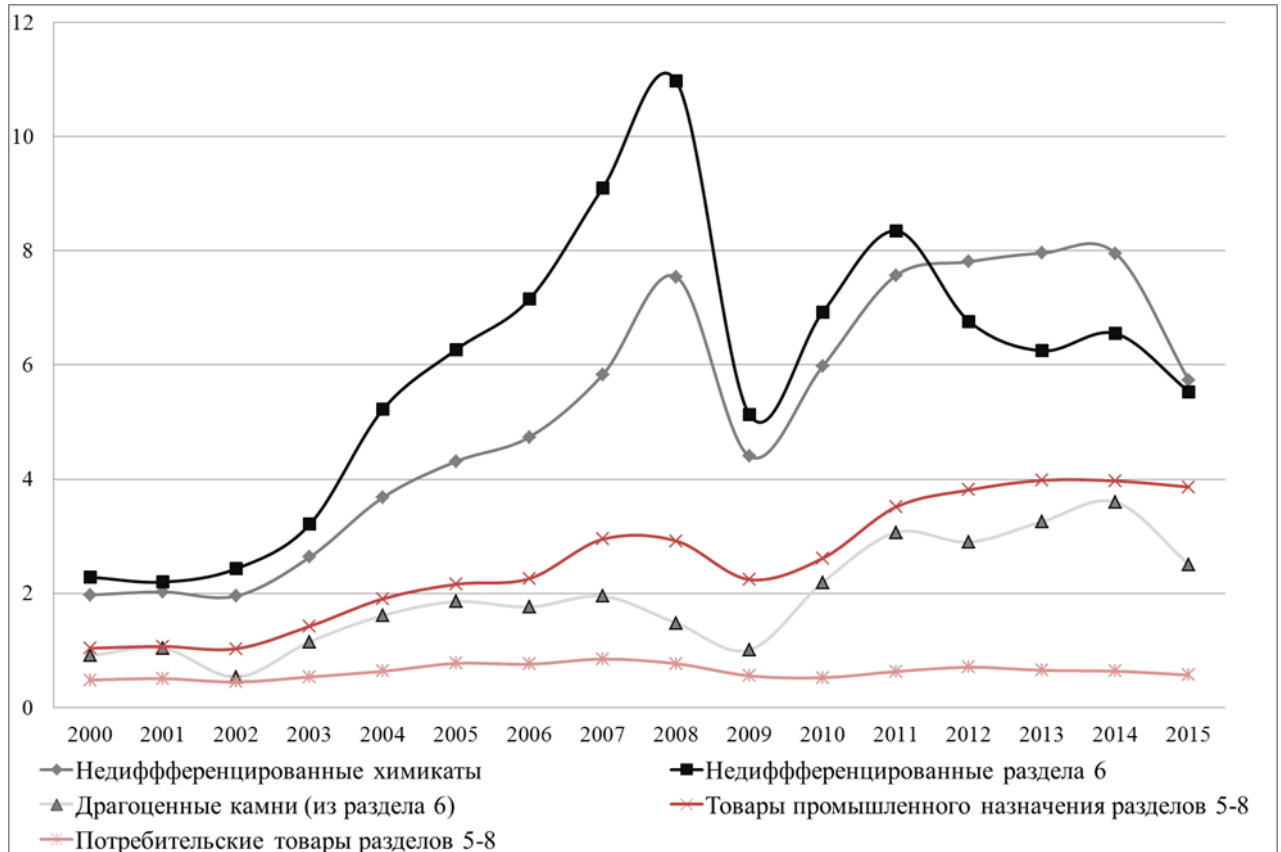
В 2015 г. заметно сократился экспорт всех недифференцированных товаров<sup>244</sup>. Наиболее существенно пострадали продажи химикатов и алмазов (сократились на 30%), чуть меньше металлов и других товаров раздела 6

<sup>243</sup> Экспорт алмазов стал снижаться еще в 2008 г. В 2009 г. падение в два раза по отношению к 2007 г.

<sup>244</sup> Стоит констатировать, что снижение экспорта недифференцированных товаров в 2015 г. является примечательным событием. Падают объемы продаж по большинству товарных групп в масштабах, наблюдаемых впервые со времен глобального экономического кризиса. Слабая динамика экспорта в 2015 г. наблюдается одновременно на фоне взаимных санкций России и ЕС и общего снижения импорта ЕС недифференцированных товаров. Поэтому на данном этапе это событие сложно интерпретировать и обосновать, учитывая общую нестабильность торговли недифференцированными товарами и недостаточный период наблюдений.

(сократились на 15%). Однако, ввиду продолжающегося сокращения продаж черных металлов стоимость экспорта снизилась до уровня кризисного 2009 г.

**Рисунок 2.3. Структура и объем экспорта промышленных товаров из России в ЕС по авторской методике, млрд долл.**



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Усиленно развивался экспорт готовых изделий промышленного назначения с 2000 г. по 2008 г. – его стоимость увеличилась в три раза – до 3 млрд долл. (Табл. 2.12.). Данная категория продемонстрировала высокую резистентность к кризису: в 2009 г. продажи сократились менее чем на четверть – до 2,3 млрд долл., а в 2011 г. уже значительно превысили докризисный уровень.

Российские готовые потребительские изделия трудно продвигаются на рынках стран Евросоюза, по итогам 2015 г. их было поставлено на сумму 0,6 млрд долл. Продажи потребительских товаров росли до 2007 г. и стагнировали в последующие годы.



**Таблица 2.12. Экспорт готовых изделий и недифференцированных товаров из России в страны ЕС в 2000-2015 гг., млрд долл.**

Раздел/отдел МСТК	2000	2003	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Недифференцированные химикаты из раздела 5 МСТК	2,0	2,6	4,7	7,5	4,4	6,0	7,6	7,8	8,0	8,0	5,7
Недифференцированные товары из раздела 6 МСТК	2,3	3,2	7,2	11,0	5,1	6,9	8,4	6,8	6,2	6,6	5,5
Драгоценные камни из раздела 6 МСТК (МСТК 667)	0,9	1,2	1,8	1,5	1,0	2,2	3,1	2,9	3,3	3,6	2,5
<b>Недифференцированные товары</b>	<b>5,2</b>	<b>7,0</b>	<b>13,7</b>	<b>20,0</b>	<b>10,6</b>	<b>15,1</b>	<b>19,0</b>	<b>17,5</b>	<b>17,5</b>	<b>18,1</b>	<b>13,8</b>
Готовые изделия промышленного назначения	1,0	1,4	2,3	2,9	2,2	2,6	3,5	3,8	4,0	4,0	3,9
Готовые потребительские изделия	0,5	0,5	0,8	0,8	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6
<b>Готовые изделия</b>	<b>1,5</b>	<b>2,0</b>	<b>3,0</b>	<b>3,7</b>	<b>2,8</b>	<b>3,1</b>	<b>4,1</b>	<b>4,5</b>	<b>4,6</b>	<b>4,6</b>	<b>4,4</b>

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Далее более подробно рассмотрим структуру российского промышленного экспорта по авторской методике и с углублением до трех знаков МСТК. Это позволит назвать факторы, определяющие динамику поставок и выявить наиболее перспективные и проблемные товарные позиции.

### **Экспорт в ЕС недифференцированных товаров**

Учитывая особенности МСТК, дезагрегация данных на уровне трех знаков МСТК является достаточной для изучения торговли недифференцированными товарами. Экспорт *недифференцированных химикатов* из России в страны ЕС сконцентрирован в нескольких товарных группах. По итогам 2015 г. более 90% давали шесть из 17 позиций. Так, 23% составляли удобрения (МСТК 562), еще 17% давали неорганические химикаты – окиси, галогенные соли (МСТК 522), 13% приходилось на углеводороды и производные (МСТК 511), 12% – на радиоактивные

материалы (МСТК 525). Неорганические химикаты (прочие)<sup>245</sup> (МСТК 524) формировали 8% экспорта, спирты и фенолы (МСТК 512) – 8%. Перечисленные товарные группы традиционно имеют высокую значимость в российском экспорте в ЕС, за исключением группы «прочие неорганические химикаты» (Прил. Г; Рис. 2.4.).

Однако динамика экспорта значимых товарных групп недифференцированных химикатов нестабильна, особенно в кризисные годы и существенным колебаниям подвержена структура поставок. Почти все значимые группы химикатов показали четырех-шестикратный рост экспорта за 2000-2008 гг. (кроме прочих химикатов из группы 524), но на кризис 2008-2009 гг. они отреагировали по-разному.

Например, экспорт удобрений (МСТК 562) и спиртов, фенолов (МСТК 512) сократился втрое – до 0,7 млрд долл. и 0,2 млрд долл. соответственно. Поставки углеводов (МСТК 511) снизились вдвое до 0,5 млрд долл., неорганических химикатов (МСТК 522) – на треть до 0,8 млрд долл. Тогда как вывоз радиоактивных материалов (МСТК 525) сохранился на уровне 1,7 млрд долл.

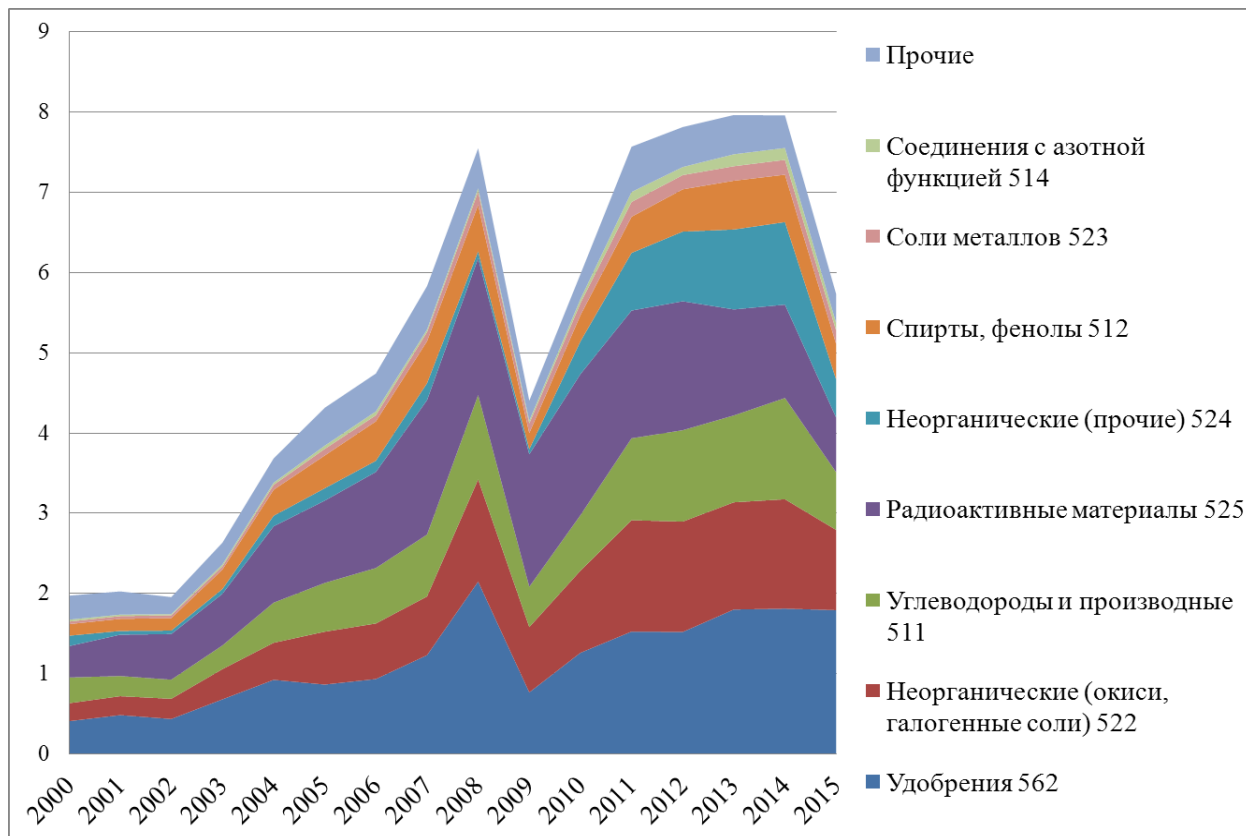
Данные товары показывают разную восстановительную динамику. Экспорт удобрений медленно восстанавливается, хотя он так и не вернулся к пиковым значениям 2008 г., закрепившись на уровне 1,8 млрд долл. в 2013-2015 гг. Продажи спиртов и фенолов полностью восстановились только в 2013 г., неорганических химикатов, углеводов и их производных – к 2011 г. В 2013-2014 гг. стоимость экспорта значимых химикатов стабилизировалась, за исключением радиоактивных материалов, продажи которых сократились на треть. В 2015 г. экспорт спиртов, фенолов и неорганических химикатов сократился на 25%; углеводов и их производных, радиоактивных материалов, прочих неорганических химикатов – на 40-50%.

---

<sup>245</sup> Почти весь объем поставок проходит по основной позиции «коллоидные благородные металлы; органические или неорганические соединения благородных металлов, определенные или не определенные химически; амальгамы благородных металлов» (МСТК 524.32).

Поставки прочих неорганических химикатов в 2000-2009 гг. были нестабильны и невелики (до 0,2 млрд долл.), но с 2009 г. они начали ежегодно прирастать, приблизившись в 2014 г. к 1 млрд долл. В 2015 г. их продажи сократились до 0,5 млрд долл.

**Рисунок 2.4. Динамика экспорта недифференцированных химикатов из России в ЕС в 2000-2015 гг., млрд долл.**



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

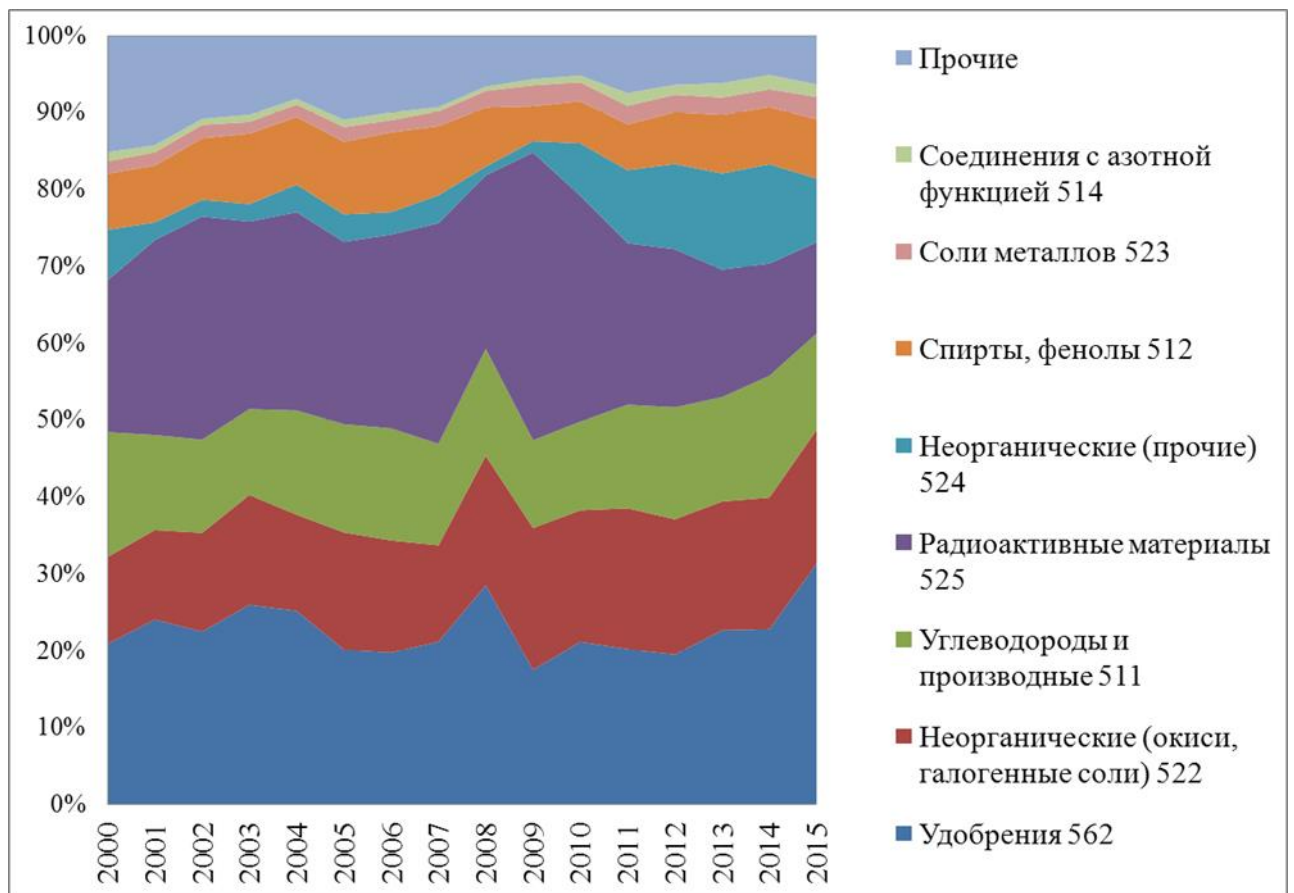
Помимо названных 6 товарных групп выявлены еще три менее значимых направления со стоимостью поставок до 0,2 млрд долл. Среди них: соли металлов (МТСК 523), соединения с азотной функцией (МСТК 514), а также прочие пластмассы в первичной форме (МСТК 575). По сравнению с 2000 г. продажи увеличились примерно в 6-7 раз, но после 2010 г. их рост прекратился.

Продажи прочих органических химикатов (МСТК 516) и карбоновых кислот (МСТК 513) увеличивались до середины 2000-х гг., но затем упали ниже 0,1 млрд долл. Эпизодический характер носят поставки полимеров этилена в первичной форме (МСТК 571), гетероциклических соединений, нуклеиновых кислот (МСТК 515), полимеров хлористого винила

(МСТК 573). По состоянию на 2014-2015 гг. объем их вывоза ниже, чем в начале 2000-х гг.

Выявлены две новые товарные группы экспорта. Так примерно в 20 раз с начала 2000-х гг. вырос экспорт полимеров стирола в первичной форме (МСТК 572); многократно выросли отгрузки полиацеталей и прочих полимеров (МСТК 574), хотя после 2013 г. продажи сократились. В настоящее время стоимость поставок незначительна, что не позволяет с уверенностью рассматривать эти товары в качестве новой перспективной статьи российского экспорта.

**Рисунок 2.5. Структура поставок недифференцированных химикатов из России в ЕС в 2000-2015 гг., %**



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Наибольшая доля *недифференцированных товаров раздела 6* поставляемых из России в страны Евросоюза приходится на черные металлы и алмазы. Среди черных металлов преобладает продукция с простейшей обработкой. Свыше 90% продаж приходится на изделия в виде слитков (МСТК 672), плоского проката из нелегированной стали (МСТК 673), гранул

(МСТК 671) и прутков (МСТК 576). Их экспорт быстро рос в 2000-2008 гг., благодаря чему черные металлы стали важнейшей статьёй российского промышленного экспорта в ЕС. Поставки слитков и гранул за 2000-2008 гг. увеличились в 8-9 раз – до 2,8 млрд долл. по каждому из этих направлений; прутков и профилей – в 10 раз, до 1,2 млрд долл. Продажи российского проката из нелегированной стали выросли в 3,5 раза до 1,9 млрд долл. (Прил. Д).

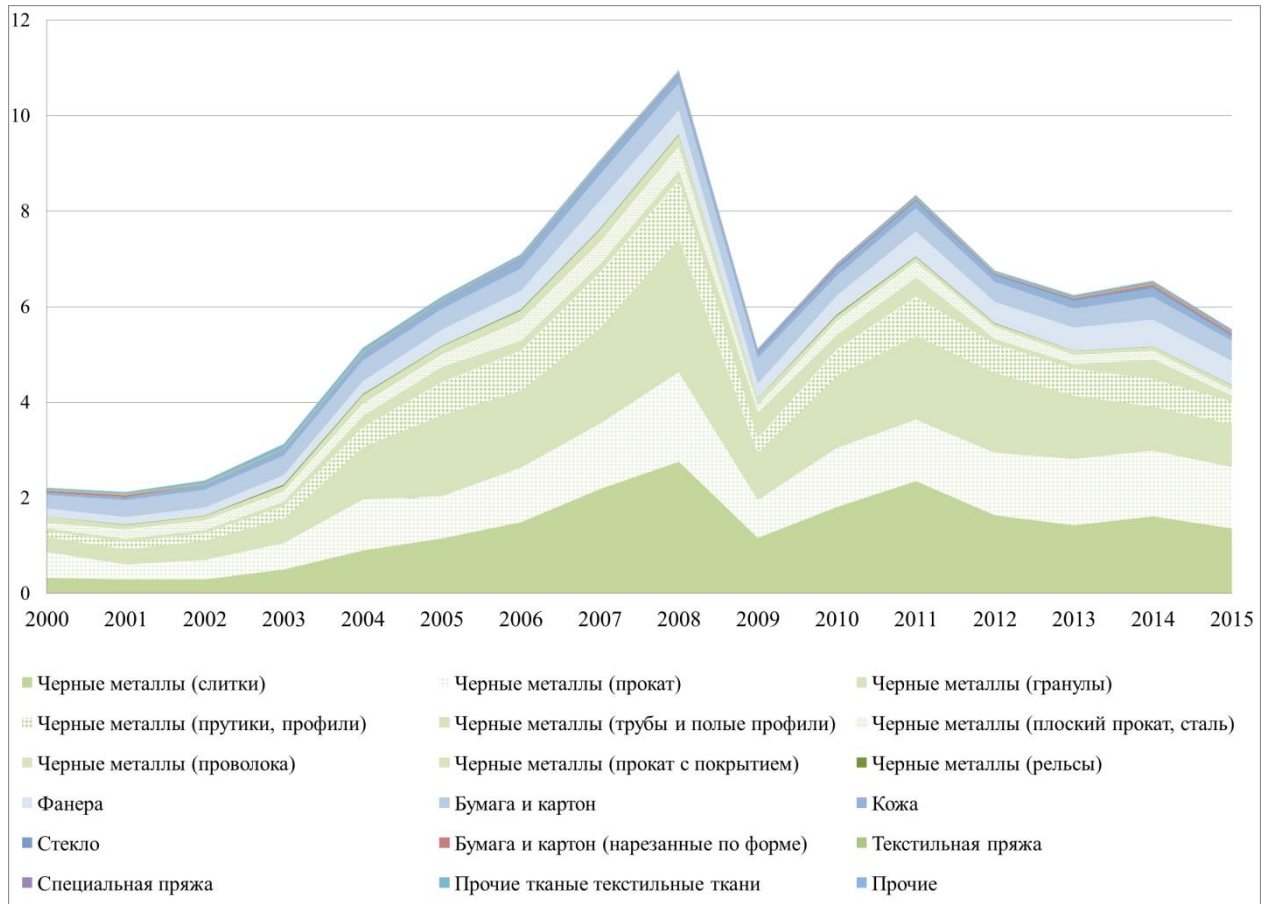
По итогам кризисного 2009 г. вывоз слитков, проката и гранул сократился примерно на 60%, а прутков – на 75% при последующей вялой восстановительной динамике. В 2009-2012 гг. наметился рост продаж: экспорт нелегированного проката и гранул увеличился на две трети, слитков – на 40%. В 2013-2015 гг. положительная динамика экспорта ослабла, ввиду нестабильности мировых цен (снижение спроса со стороны основных импортеров, прежде всего Китая). Вывоз нелегированного проката стагнирует и закрепился на уровне 1,3 млрд долл.; продажи металлов в слитках сократились на 20% до 1,4 млрд долл., в гранулах – почти вдвое до 0,9 млрд долл.

Более высокотехническая продукция из легированной стали (МСТК 675) или трубы, полые профили (МСТК 679) отгружаются неравномерно или эпизодически. Вывоз труб и полых профилей в 2011 г. и 2014 г. составил 0,4 млрд долл., в 2012-2013 гг. и 2015 г. – всего 0,1 млрд долл. Поставки легированного проката сокращаются после 2011 г. Стоимость экспорта в 2013-2015 гг. составила менее 0,2 млрд долл.

Помимо черных металлов выявлены три товарные группы со значимыми стоимостными параметрами (продажи составляют 0,2-0,5 млрд долл.). Среди них: фанера (МСТК 634); бумага и картон, не нарезанные по форме (МСТК 641), а также кожа (МСТК 611). Выраженная повышательная динамика, характерная для периода 2000-2008 гг., не сохранилась после. Экспорт фанеры и кожи сократился в 2009 г. вдвое, объемы восстановились только к 2014 г. (0,6 и 0,2 млрд долл.

соответственно). Экспорт картона составил в 2015 г. 0,4 млрд долл., что на 0,2 млрд долл. меньше, чем в 2008 г. Также в небольших объемах (до 0,1 млрд долл.) из России вывозятся стекло (МСТК 664) и специальная пряжа (МСТК 657). Их продажи кратно увеличились по отношению к 2000 г., а затем перестали расти.

**Рисунок 2.6. Динамика экспорта недифференцированных товаров раздела 6 из России в страны ЕС в 2000-2015 гг, млрд долл.**



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Автор выявил несколько утраченных специализаций российских экспортеров. Практически остановились поставки хлопчатобумажной ткани (МСТК 652), продажи прочих специальных тканей сократились в 5 раз по сравнению с серединой 2000-х гг. Бумага и картон, нарезанные по форме, (МСТК 642), а также текстильная пряжа (МСТК 651) практически перестали поставляться в середине 2000-х гг., но в настоящее время поставки возобновились и превысили продажи 2000 г.

## Экспорт готовых изделий из России в Евросоюз

Переходя к дифференцированным изделиям, следует упомянуть, что их номенклатура является плотной и насыщенной. Здесь дезагрегация по трем знакам МСТК не является достаточной ввиду неоднородности некоторых видов продукции, особенно сложных машинно-технических изделий. Высокая плотность и неоднородность продукции обусловлена тем, что с течением времени номенклатура изделий постепенно расширялась, особенно за счет высокотехнологичной продукции. При этом статистическое бюро ООН предпочитает оставлять структуру верхних агрегационных групп неизменной, что упрощает работу с данными.

Самым ярким примером является товарная позиция МСТК 776.4, к которой относятся все виды интегральных микросхем, диодов, транзисторов и большого числа других видов изделий. Дорожным транспортным средствам соответствует отдел 78, тогда как средствам водного, железнодорожного и авиационного транспорта соответствуют группы товаров МСТК 793, 791 и 792. В то же время машинам для обработки металлов соответствует целый отдел МСТК 73.

Здесь следовало бы использовать данные по глубокой дезагрегации, которые обеспечили бы достаточную однородность товарной номенклатуры. Вместе с тем, выявлена проблема, связанная со статистикой внешней торговли России. При дезагрегации статистических массивов ниже трех знаков МСТК пропадают существенные данные по объемам экспорта<sup>246</sup>. Например, если в 2014 г. стоимость всех поставленных из России в ЕС машин и оборудования составила 2 657 млн долл., то при сложении данных по пяти знакам МСТК раздела 7 сумма составляет всего 2 152 млн долл. То есть пятая часть остается нерасшифрованной. Исчезновение данных при дезагрегации наблюдается по всем разделам МСТК и по всему периоду

---

<sup>246</sup> То есть суммарная стоимость поставок основных позиций (по четырем и пяти знакам МСТК) оказывается ниже, чем стоимость экспорта группы товаров по трем знакам МСТК, то есть вышестоящей агрегационной группы.

исследования. Поэтому сначала рассмотрим экспорт по трем знакам МСТК, затем перейдем к более глубокому анализу.

### **Готовые изделия промышленного назначения**

Для удобства исследования разделим номенклатуру на три категории. Первая категория – товары с устойчивым ростом продаж и ежегодным размером поставок в 2012-2015 гг. от 150 до 600 млн долл. Среди них: летательные аппараты и части к ним (МСТК 792); прочие генераторные установки (ТВЭЛы) (МСТК 718); резиновые покрышки (МСТК 625); изделия из неблагородных металлов (МСТК 699); суда, лодки, плавучие сооружения и части к ним (МСТК 793); двигатели неэлектрические (МСТК 714); электрические машины и устройства (МСТК 778) (Прил. Е; Рис.2.7.;2.8.).

Ко второй категории относятся товары со стоимостью экспорта от 50 до 100 млн долл.<sup>247</sup>. Среди них: измерительные, контрольные и оптические приборы (МСТК 874; 871), средства железнодорожного транспорта и части к нему (МСТК 791); изделия из дерева (МСТК 635); электрораспределительное оборудование (МСТК 773); конструкции и контейнеры из чугуна, стали или алюминия (МСТК 691; 692); различные химические продукты (МСТК 598); известь, цемент и обработанные стройматериалы (МСТК 661) и другие (Прил. Е). Третья категория – товары с малым размером экспорта до 50 млн долл. в год<sup>248</sup>. Их номенклатура состоит из 33 товарных групп. В основном это компоненты машин различных отраслей (МСТК 772, 784, 776, 747, 749, 713, 774, 771, 748, 746); машины специального или сельскохозяйственного назначения, а также климатическое, компрессорное оборудование и другая техника (МСТК 728, 744, 743, 745, 721 и др.).

С начала 2000-х гг. общий экспорт товаров *первой категории* увеличился в шесть раз с 400 до 2 400 млн долл. Успешное продвижение

---

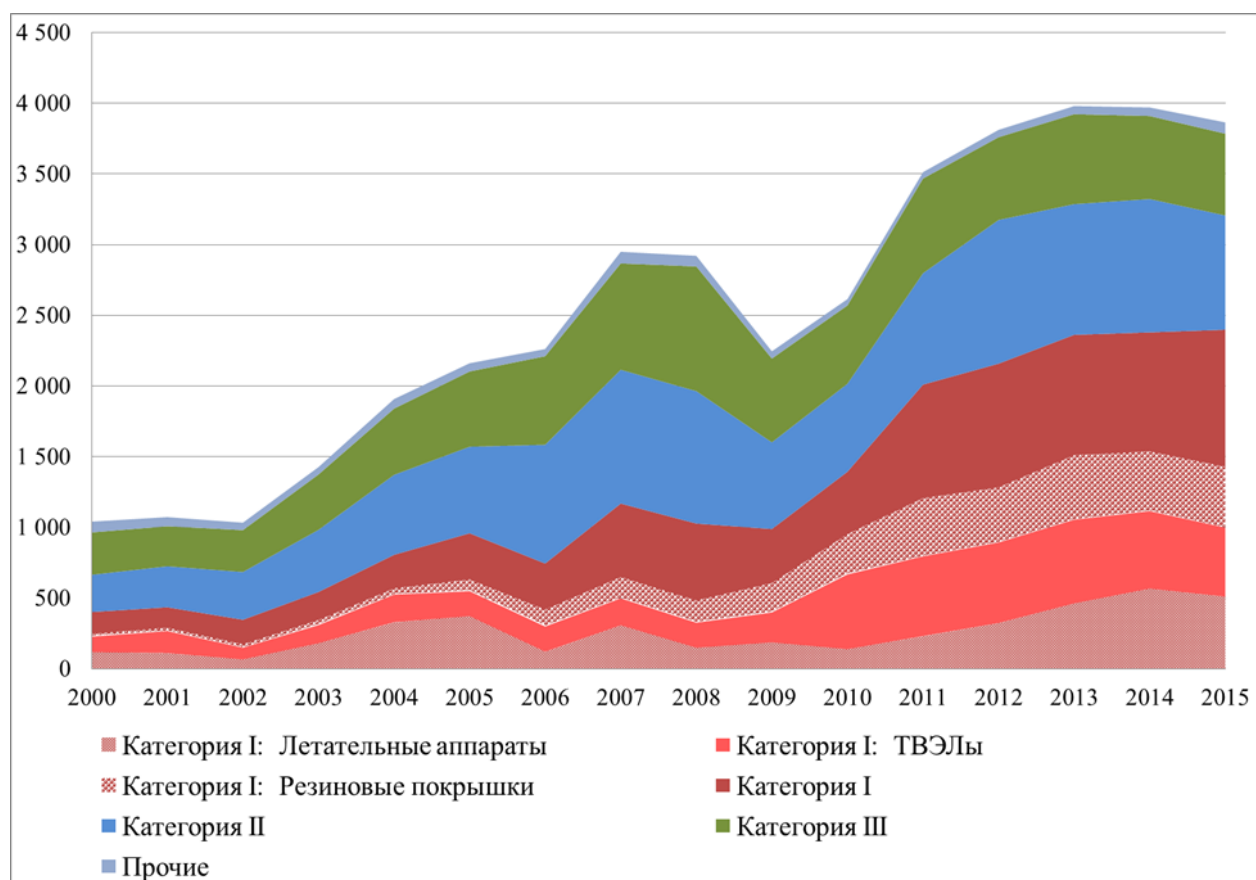
<sup>247</sup> Продажи научного оборудования (874) и ж/д транспорта (791) в некоторые годы превышают 150 млн долл., но ввиду нестабильности объемов поставок они отнесены ко второй группе.

<sup>248</sup> В третью группу отправляются товары, стоимость продаж которых в один из периодов превышала 20 млн долл. или показывают высокие темпы роста.



российскими поставщиками товаров первой категории стало возможным благодаря решению проблемы нестабильности поставок. До 2009 г. их экспорт (кроме резиновых покрышек) происходил на нерегулярной основе, стоимость поставок была подвержена сильным колебаниям. Товары первой категории практически не отреагировали на кризис<sup>249</sup>. Начиная с 2009 г. изделия начали закрепляться на европейском рынке, стоимость поставок увеличивается.

**Рисунок 2.7. Динамика экспорта товаров промышленного назначения из России в ЕС в 2000-2015 гг., млн долл.**



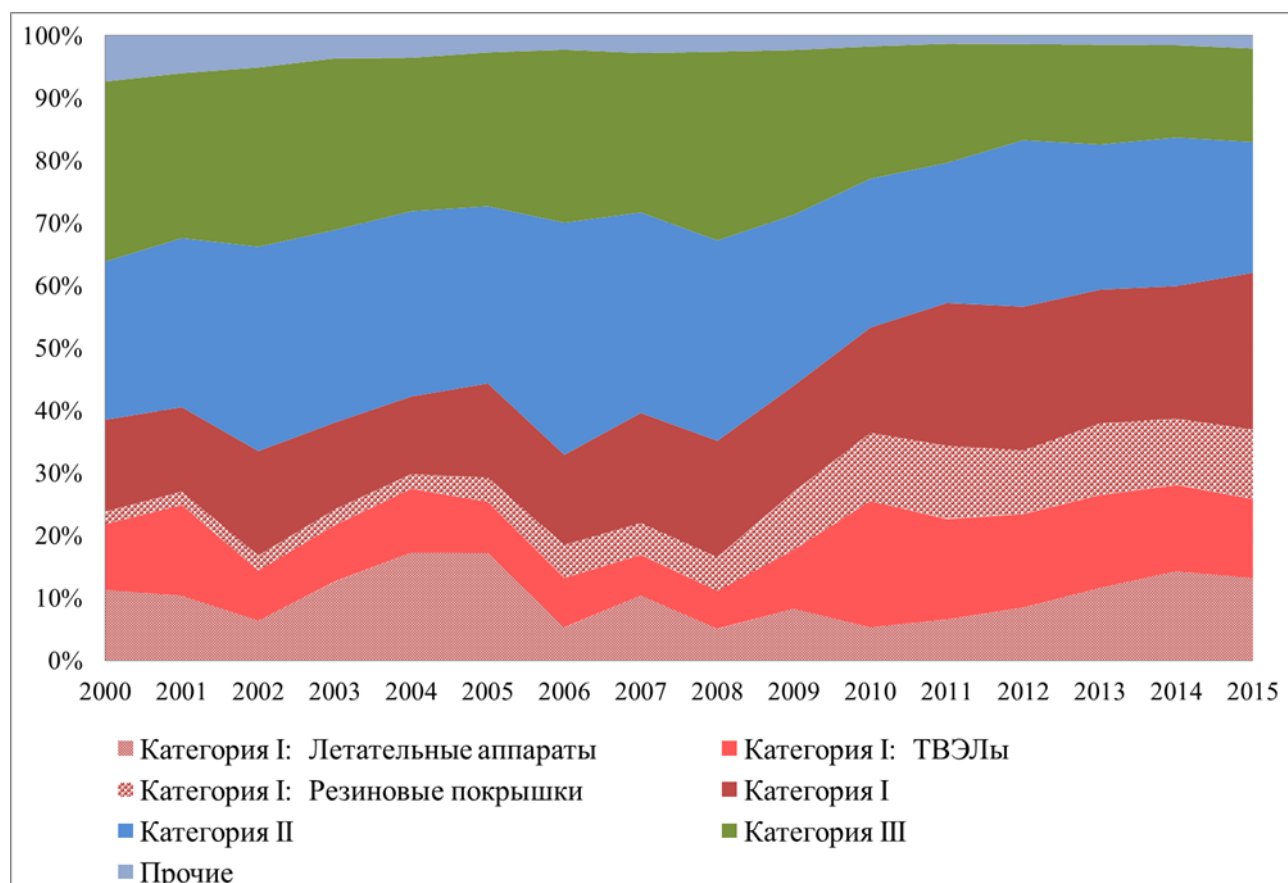
Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Продажи ТВЭЛов стабилизировались на уровне около 500-550 млн долл., хотя до 2010 г. их экспорт составлял 80-210 млн долл. Экспорт летательных аппаратов в 2014-2015 гг. превысил 500 млн долл., прирастая на 100 млн долл. ежегодно в течении предыдущих четырех лет. До этого значительные поставки наблюдались лишь в 2004 г., 2005 г. и 2007 г. при минимальных продажах в другие годы.

<sup>249</sup> В 2009 г. сократились продажи изделий из неблагородных металлов, судов и электрических машин. Однако, ввиду нестабильности объемов продаж этих товаров сложно сказать, насколько повлиял кризис.

Поставки готовых изделий из неблагородных металлов и судов закрепились на уровне в 300 млн долл. в год; двигателей и электрических машин – около 200 млн долл. На протяжении 2012-2015 гг. стоимостные показатели экспорта оставались нестабильными, хотя амплитуда колебаний снизилась, по сравнению с предыдущими годами, и теперь не превышает 15-30%. Наиболее успешно и равномерно развивался экспорт резиновых покрышек. Их продажи за 2000-2011 гг. увеличились примерно в 20 раз, превысив 400 млн долл.

**Рисунок 2.8.** Динамика экспорта товаров промышленного назначения из России в ЕС в 2000-2015 гг., %



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Товары *второй категории* показывали высокие темпы роста до 2008 г., стоимость поставок за 2000-2008 гг. увеличилась почти в четыре раза – до 940 млн долл. Быстро развивался экспорт подвижного состава, научного оборудования, изделий из дерева, электрораспределительного оборудования, различных химических продуктов и строительных машин. В 2007-2008 гг.

продажи по каждой из перечисленных товарных групп составили более 100 млн долл., по сравнению с 20-30 млн долл. в начале 2000-х гг.

Все изделия второй категории показали высокую чувствительность к кризису: за два года их продажи упали на 30-50%<sup>250</sup>. Начавшееся восстановление идет медленно и неровно. Экспорт товаров второй категории показал сильную восстановительную динамику в 2011-2012 гг., по итогам 2012 г. продажи превысили 1 млрд долл. Начиная с 2013 г. стоимость поставок сокращается, в 2015 г. она составила 0,8 млрд долл. При этом по большинству позиций продажи так и не восстановились. Среди них: изделия из дерева, электрораспределительное оборудование, различные химические продукты, обработанные стройматериалы, строительные машины и оборудование для электросвязи. По итогам 2012-2015 гг. российский экспорт этих товаров в ЕС составлял от 70 до 90 млн долл.

Четыре товарные группы – измерительные приборы, средства железнодорожного транспорта, конструкции из металла и роторные моторы – восстанавливались быстрее, но динамика остается нестабильной. Например среднегодовой вывоз средств железнодорожного транспорта в 2012-2013 гг. составлял около 200 млн долл., в 2014-2015 гг. – меньше 100 млн долл. Вывоз измерительного оборудования в 2012 г. достиг 140 млн долл., но в 2014-2015 гг. сократился до 100 млн долл. в год. Конструкции из металлов вывозятся с периодичностью раз в два года.

Продажи пластмасс в форме пластин и листов, а также металлических контейнеров заметно выросли сразу после кризиса. По итогам 2014-2015 гг. экспорт составил 50-70 млн долл. по сравнению с 20 млн долл. до 2008 г. Однако сейчас сложно сказать, являются ли эти товары выявленной точкой роста или продажи имели эпизодический характер (учитывая короткий период роста и нестабильность поставок в прошлом).

---

<sup>250</sup> Оптические приборы и металлические емкости направлялись в небольших объемах на нестабильной основе, поэтому сложно оценить насколько динамика продажи взаимосвязана с кризисом.

*Третья категория* товаров представлена широкой номенклатурой изделий, которые вывозятся в сравнительно небольших объемах. Быстрый рост поставок в период 2002-2008 гг. объясняется увеличением поставок уже продаваемых товаров (таких как приборы для работы с электрическими цепями, части автомобилей, отопительное и холодильное оборудование, специальные машины и оборудование, электронные лампы и трубки, неэлектрические машины и их детали, поршневые двигатели, затворно-регулирующая арматура), так и расширением экспортной номенклатуры.

Например, с середины 2000-х гг. государства Евросоюза начали закупать в объеме до 20-30 млн долл. оборудование для обработки металлов и станки, прочие дорожные транспортные средства, огнеупорные строительные материалы, сельскохозяйственные машины, электродиагностическую аппаратуру для медицинских целей, пластмассы в форме труб и другие изделия. Для сравнения укажем, что в начале 2000-х гг. ежегодные продажи по каждой из перечисленных позиций не превышали 2-3 млн долл.

Товары третьей категории проявили высокую чувствительность к кризису<sup>251</sup>, восстановление стоимостных показателей экспорта идет слишком медленно, к 2015 г. продажи так и не достигли докризисного уровня. Экспорт первых четырех групп товаров, приборов для работы с электроцепями, частей автомобилей, отопительного и холодильного оборудования, специальных машин сократился до 35-40 млн долл., то есть в среднем вдвое по отношению к 2008 г.

Новые товары испытывают серьезные трудности с закреплением объемов продаж. Стабилизировались только поставки регулирующей арматуры, насосного оборудования, сельскохозяйственных машин, электродиагностической аппаратуры.

Таким образом, продукция промышленного назначения первой категории сыграла ведущую роль в росте всех поставок готовых изделий. В

---

<sup>251</sup> Исключениями являются отопительное, холодильное оборудование и электронные лампы.

середине 2000-х гг. развитию российского экспорта содействовало расширение номенклатуры поставляемых товаров из второй и третьей групп. Вероятно, в краткосрочной перспективе товары первой группы сохранят лидирующие позиции в структуре вывоза. Дальнейший рост поставок является серьезным вызовом для российских производителей, о чем свидетельствует стабилизация объемов продаж товаров первой группы. Трудно дается продвижение на рынке ЕС новой номенклатуры: на уровне трех знаков МСТК не обнаружено достаточного числа точек роста, необходимых для поддержания повышательной динамики продаж. Для проверки полученных выводов перейдем к более глубокому анализу.

Следует констатировать, что, несмотря на сравнительно большое число специализаций, российские экспортеры продолжают эксплуатировать сформированный в советскую эпоху потенциал. Львиная доля вывозимой номенклатуры товаров представлена изделиями, которые необходимы для сохранения работоспособности инфраструктуры, созданной в период СЭВ или отвечают специфическим потребностям отдельных стран.

С одной стороны, это подразумевает серьезные вызовы для российских поставщиков. Ведь рано или поздно обслуживаемая инфраструктура советского периода будет заменена более современной. Кроме того, необходимость обслуживания возникает спорадически, что не позволяет прогнозировать объемы продаж.

С другой стороны, имеющийся у России научно-технический потенциал может быть применен для создания востребованной на рынке европейских стран продукции. В подтверждение этого есть немало примеров. Например, выросший экспорт ТВЭЛов и научного оборудования говорит о том, что российская продукция может соответствовать европейским стандартам. Позитивной тенденцией является увеличившийся экспорт гражданской авиационной техники и компонентов. По мнению автора, дальнейшие успехи в части продвижения готовой промышленной продукции зависят от способности отечественных поставщиков адаптироваться и

соответствовать предпочтениям и потребностям стран ЕС, а также трезво оценивать собственные возможности.

Наиболее вероятно, отечественные производители встраиваются в глобальные производственные циклы и обретают вертикальную специализацию, основанную именно на потенциале советской эпохи. С точки зрения теории торговли, это кажется совершенно разумным шагом, учитывая различный уровень экономического развития и разницу в относительных издержках и ценах. Поскольку номенклатура трех знаков МСТК не позволяет ранжировать большую часть продукции промышленного назначения на изделия в сборе и компоненты, требуется более подробный анализ, чтобы подтвердить или опровергнуть эти выводы.

Существенную роль в развитии экспортных поставок и повышения технического потенциала могут сыграть и иностранные инвестиции, а также совместные производства. Уже сегодня производимая в России шинная продукция европейских брендов *Pirelli*, *Michelin*, *Nokian* активно вывозится в государства ЕС.

### **Готовые потребительские товары**

Потребительские товары трудно продвигаются на рынке ЕС, объем продаж заметно сократился по сравнению с 2007-2008 гг. Вместе с тем, не все потребительские товары подвержены снижению поставок. Автор систематизировал структуру российского экспорта потребительских товаров и разделил номенклатуру на три категории (Прил. Ж; Рис. 2.9.;2.10.).

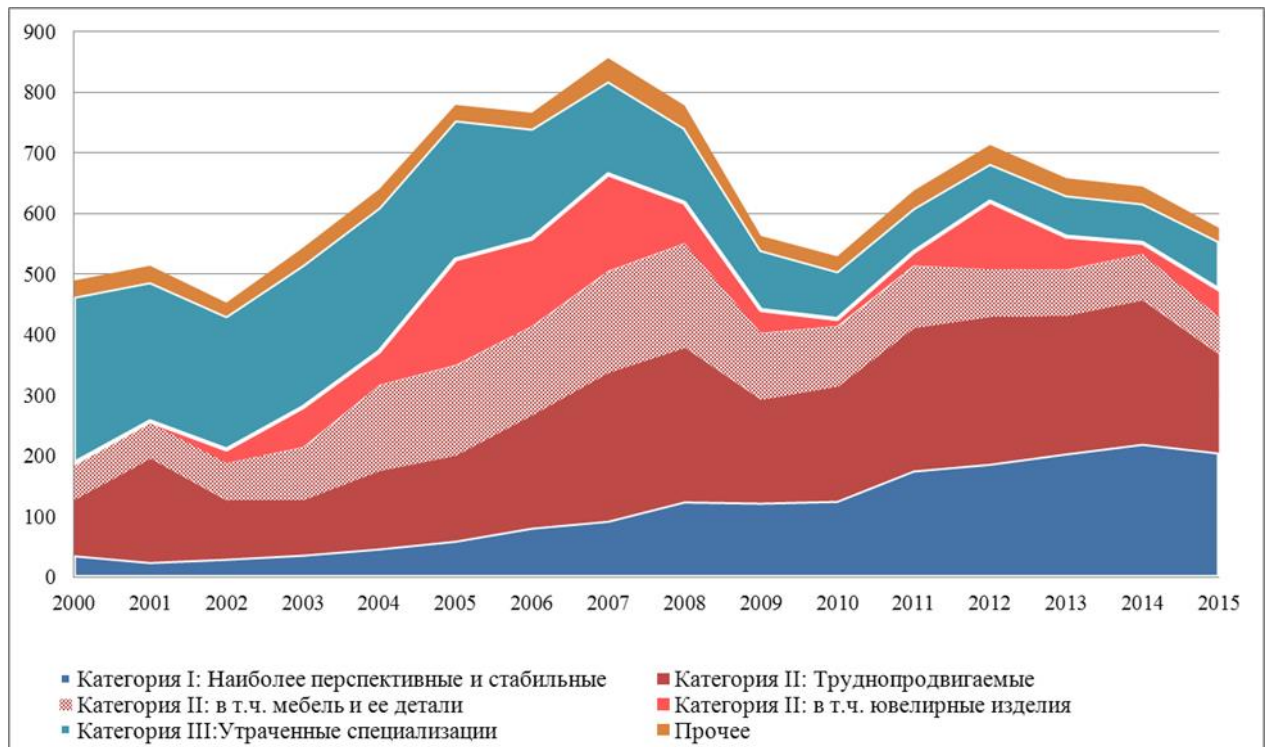
В первую категорию попали «наиболее перспективные и стабильные» товары, которые показывают высокие темпы продаж на всем периоде исследования. К ним относятся: косметические средства (МСТК 553), бытовые приборы (МСТК 775), детские и спортивные товары (МСТК 775), медикаменты и фармацевтическая продукция (МСТК 541; 542), машины для обработки данных (МСТК 752), прочие готовые изделия (МСТК 899).

Ко второй категории относятся товары, продвижение которых дается с трудом. Их продажи значительно увеличились за 2000-2008 гг., но после

2009 г. стоимость их экспорта падает или подвержена сильным колебаниям. Среди них мебель и ее детали (МСТК 821), ювелирные изделия (МСТК 897), стеклянная посуда (МСТК 665), произведения искусства, антиквариат (МСТК 896), печатная продукция (МСТК 892), изделия из пластмасс, прочие (МСТК 893) и другие.

К третьей категории относятся утраченные специализации российских экспортеров. Она представлена товарами, которые вывозились в начале и середине 2000-х гг., но их продажи либо сократились, либо остановились. Среди них пассажирские автомобили, транспортные средства с двигателем (МСТК 781), предметы одежды (МСТК 841; 842; 845), музыкальные инструменты (МСТК 898), моющие средства (МСТК 554), а также крахмалы, инулин и глютенная мука (МСТК 592). Прочие товары, не попавшие в выборку, поставляются в незначительных объемах. Их доля не превышает 5%.

**Рисунок 2.9.** Динамика экспорта дифференцированных потребительских товаров из России в ЕС в 2000-2015 гг., млн долл.



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

*Товары первой категории* хотя и не лидируют по стоимости продаж, являются локомотивами экспортного роста, они же сыграли значимую роль в

сохранении объемов поставок в ходе кризиса. Так, если в начале 2000-х гг. на товары первой категории приходилось всего 5% от стоимости вывозимых потребительских товаров, то сегодня – уже свыше 30%.

Лидерами по росту продаж за 2000-2015 гг. являются бытовые приборы и косметические средства. Если в начале 2000-х гг. стоимость их поставок не превышала 5 млн долл., то по итогам 2015 г. продажи составили 41 и 69 млн долл. соответственно. Почти в восемь раз увеличился вывоз детских, спортивных товаров и медикаментов, в 2014-2015 гг. Россия отправила в страны ЕС каждого из этих товаров на 20-30 млн долл. Около 20 млн долл. и более составляют продажи различных готовых изделий, фармацевтической продукции и машин для обработки данных; их вывоз за исследуемый период увеличился в 5-6 раз.

Изделия первой категории показали высокую резистентность к кризису. Сократились только поставки парфюмерии и косметики, и то только в 2010 г., докризисные показатели восстановились уже в 2011 г. Следует отметить, что продажи некоторых товаров первой группы (медикаменты, фармацевтическая продукция, бытовые приборы) сократились в 2001-2002 гг. Автор полагает, что это обусловлено неоднородностью товаров, соответствующих этим группам. Вероятно, с Европейского рынка постепенно уходила старая номенклатура товаров, которая заменялась новой.

*Товары второй категории* показали высокие темпы роста продаж в период с 2000 г. до 2007 г., но после 2009 г. стоимость поставок снижается. Товары второй группы продемонстрировали высокую чувствительность к кризису. За 2008-2010 гг. продажи снизились почти вдвое с 580 до 300 млн долл., то есть намного сильнее чем импорт государств-членов ЕС. Эта продукция испытывает сложности с закреплением на рынке государств ЕС и с удержанием объема поставок. В 2010-2015 гг. продажи имели нестабильный характер, некоторые товары вывозятся на непостоянной основе.



Трудно продвигаются ювелирные изделия и мебель, которые являются наиболее значимыми позициями российского экспорта потребительских товаров. Ювелирные изделия отправляются в ЕС с 2002 г. К 2005-2007 гг. они стали ведущей статьей экспорта со стоимостью продаж свыше 150 млн долл. В кризис поставки сокращались вплоть до 2010 г. (до 10 млн долл.). В 2011-2015 гг. продажи имеют выраженный эпизодический характер: в 2011 г. экспорт составил 20 млн долл., в 2012 г. – 110 млн долл., в 2013 г. – 55 млн долл., в 2014 г. менее 20 млн долл., а в 2015 г. – 45 млн долл.

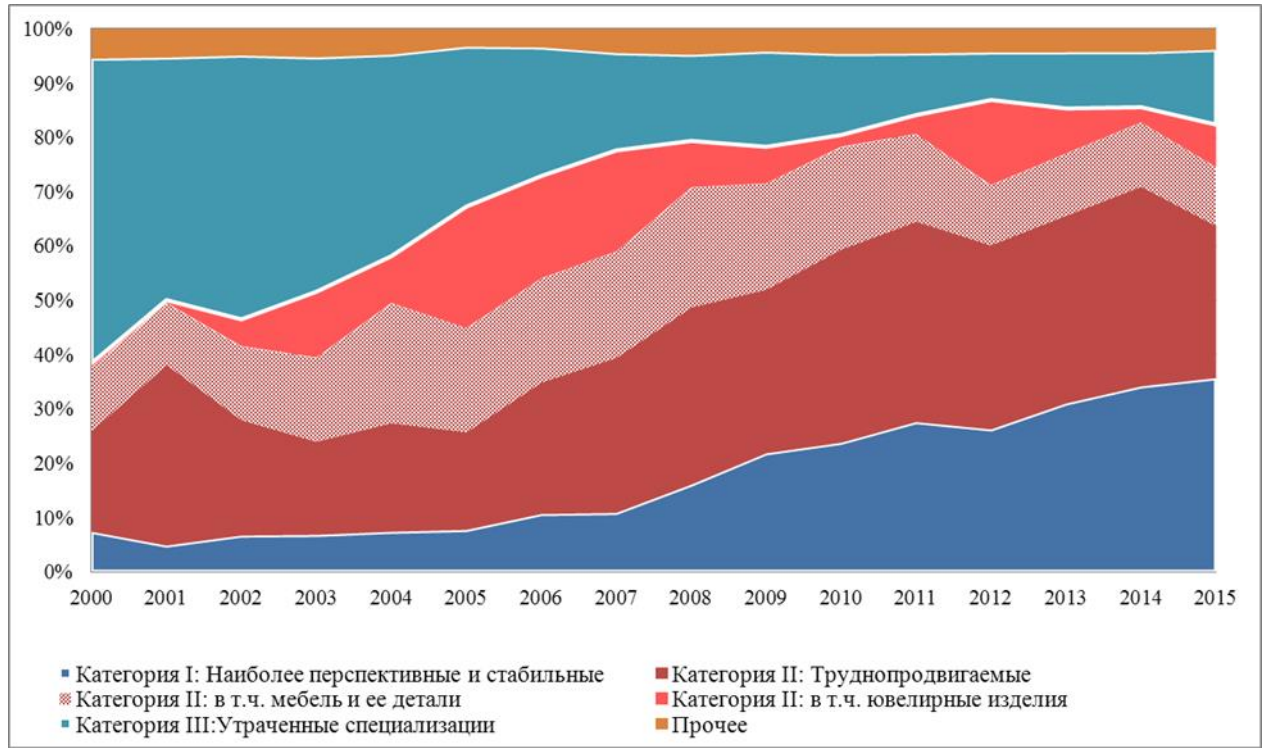
Предметы мебели пользовались спросом на европейском рынке с 2004 по 2008 гг. Страны ЕС ежегодно закупали их на сумму 150-170 млн долл. По результатам 2012-2015 гг. российский экспорт сократился до 60-80 млн долл. На непостоянной основе вывозятся предметы искусства и антиквариат. Если в 2011-2012 гг. в ЕС отправлялось товаров на 60 млн долл. в год, то в 2013-2015 гг. – всего на 10-40 млн долл. Поскольку ежегодная стоимость экспорта потребительских товаров в среднем составляет 600-700 млн долл., очевидно, что такие колебания создают статистические артефакты при оценке динамики экспорта и оказывают существенное влияние на его динамику.

Другие товары из этой группы также пока не могут закрепиться на рынке стран Евросоюза, – причем не столько из-за нестабильности поставок сколько из-за чувствительности к кризису. Например, экспорт из России стеклянной посуды, изделий из пластмасс, режущих изделий, деталей канцелярских машин и мотоциклов сократился почти вдвое вследствие ухудшения экономической конъюнктуры в ЕС.

Восстановились только продажи режущих изделий (30 млн долл. в 2011-2014 гг.), хотя в 2015 г. они вновь сократились до 12 млн долл. Продажи одних товаров, например, печатной продукции и стеклянной посуды восстанавливаются медленно. В 2015 г. стоимость поставок по обеим группам составила 25 млн долл., тогда как в 2007-2008 гг. почти вдвое больше. Экспорт других товаров, таких как детали канцелярских машин,

мотоциклов и осветительные приборы не восстанавливается. В 2015 г. стоимость экспорта этих изделий в России составляет менее 10 млн долл.

**Рисунок 2.10. Структура экспорта дифференцированных потребительских товаров из России в ЕС в 2000-2015 гг., %**



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

*Товары третьей категории* утратили свою значимость в структуре поставок, причем резкое снижение этих изделий в доле российских продаж наблюдается уже с начала 2000-х гг. На семь товарных групп в 2000 г. приходилось свыше половины экспорта потребительских товаров. По итогам 2012-2015 гг. они формируют около 10% стоимости продаж. Практически остановился вывоз одежды (мужская, женская и текстиль). В 2015 г. продажи составили 24 млн долл., по сравнению со 150 млн долл. в 2000 г. Практически прекратился вывоз инулина и крахмалов, которые в начале 2000-х гг. отгружались на сумму до 40 млн долл. Экспорт музыкальных инструментов и пассажирских автомобилей сократился в три и два раза соответственно за 2000-2014 гг. Однако, в 2015 г. продажи товаров этих групп увеличились вдвое до 7 и 50 млн долл. соответственно.

Таким образом, слабые показатели продаж потребительских изделий связаны главным образом с утратой специализаций товаров третьей группы и

снижением объемов поставок второй группы. С точки зрения потенциала роста поставок высокий интерес представляют товары первой группы. Однако их продажи развиваются слишком медленно.

Товары второй группы являются областью риска для российских экспортеров: сейчас сложно предсказать, как будет развиваться их дальнейший экспорт. Для более тщательного изучения положения дел следует выявить точки роста на более низком агрегационном уровне и оценить потенциал рынков государств ЕС.

Следует признать, что в краткосрочной перспективе возможности роста российского экспорта потребительских товаров довольно ограничены. Трудности с продвижением российских потребительских товаров на рынке Евросоюза обусловлены ограниченной номенклатурой предлагаемых Россией изделий. Ведь трудно освоить внешний рынок, не освоив внутреннего.

## ГЛАВА 3 ПОТЕНЦИАЛ РОСТА И ОБЛАГОРАЖИВАНИЯ РОССИЙСКОГО ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ В ЕВРОСОЮЗ

### 3.1. Потенциал экспорта недифференцированных товаров

Традиционно наибольшая доля промышленного экспорта из России в страны Евросоюза приходится на недифференцированные товары. Их продажи росли высокими темпами до кризиса 2008-2009 гг., потом упали, так и не достигнув значений 2008 г. Говоря о продвижении недифференцированных товаров нужно понимать, что эти перспективы довольно ограничены.

Во-первых, обмен недифференцированными товарами априорно является предметом межотраслевой торговли. Во-вторых, именно недифференцированные товары в наибольшей степени подвержены дискриминации на мировых рынках, в том числе и со стороны Евросоюза. Из проблемных товарных направлений российского экспорта, по которым Евросоюз применяет дискриминационные пошлины и ограничения, все без исключения можно отнести к сырьевым товарам или недифференцированным промышленным изделиям.

Импортные ограничения действуют не только в отношении российской продукции, но и товаров из других стран. Например, пересмотренная Европейской комиссией антидемпинговая пошлина на импорт холоднокатаной листовой стали применяется как в отношении российских компаний (от 20% до 26%), так и в отношении экспортеров из Китая (от 14% до 16%)<sup>252</sup>.

Во-вторых, возможности роста поставок традиционных недифференцированных товаров ограничены низким темпом экономического роста и продолжающимся сокращением закупок странами ЕС

---

<sup>252</sup> Commission launches new anti-dumping investigations into several steel products. European Commission Press release. Brussels. 12 February 2016. URL.: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-287\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-287_en.htm)

соответствующих изделий у поставщиков из третьих стран (в 2015 г. импорт ЕС недифференцированных товаров сократился на 10-30%). Европейский рынок таких товаров как черные металлы, удобрения и других значимых недифференцированных товаров сформировался, его основные ниши заняты поставщиками из различных стран.

В условиях жесткой конкуренции российские производители недифференцированных товаров борются за удержание своей доли на рынке, нежели за увеличение объемов экспорта. Вялая хозяйственная конъюнктура большинства стран ЕС ограничивает возможности российских производителей, цементируя ситуацию, по крайней мере, в ближайшие годы.

Из этого следует, что наращивание российских поставок недифференцированных промышленных товаров могут генерировать либо новая (выводимая) на европейский рынок номенклатура товаров (при условии восстановления объемов поставок по традиционным товарным направлениям – черным металлам, азотным удобрениям, товарам ядерного цикла), либо освоение новых географических направлений, что маловероятно, учитывая сложившуюся рыночную конъюнктуру и значительное сокращение торговли недифференцированными товарами.

Возможности роста за счет продвижения новой номенклатуры товаров, по мнению автора, являются ограниченными. Из всех рассмотренных товарных направлений, соответствующих пятому разделу МСТК на уровне трех знаков, до 2014 г. поставки увеличивались только по двум – прочие неорганические химикаты (МСТК 524)<sup>253</sup>, а также углеводороды и производные (МТК 511). Этим двух точек роста едва хватало для поддержания текущего объема вывоза группы в целом ввиду падающей стоимости экспорта других товарных направлений. В 2015 г. экспорт названных товарных групп в ЕС сократился вдвое.

---

<sup>253</sup> А именно растет экспорт товаров, соответствующих основной позиции 524.93 «коллоидные благородные металлы; органические или неорганические соединения благородных металлов, определенные или не определенные химически; амальгамы благородных металлов».

Прирост поставок недифференцированных товаров шестого раздела МСТК также является маловероятным. Прежде всего, это связано с продолжающимся спадом продаж черных металлов и вновь вводимыми Европейским Союзом антидемпинговыми пошлинами, что непременно приведет к повышению цен на отечественную продукцию и будет способствовать дальнейшему снижению объемов поставок. Существенной остается проблема нестабильности или отсутствия поставок черных металлов в виде изделий с более высокой степенью обработки, например, трубной продукции, проката из легированной стали и других.

Решение этой проблемы и переориентация на изделия высокой степени обработки, позволило бы увеличить физические объемы и стоимость российского экспорта. Однако автор полагает, что для этого в среднесрочной перспективе имеется не так много возможностей. Во-первых, следует учитывать полученный вывод в части сформировавшейся горизонтальной кооперации России и стран ЕС, где российские производители заняли нишу в экспорте стального нелегированного проката, гранул и слитков. В то же время рынок трубной продукции и других изделий черной металлургии более высокой степени готовности уже занят поставщиками из третьих стран, в том числе Китаем.

Кроме этого, требуется более глубокое изучение проблемы с закреплением российских трубных и иных изделий на европейском рынке. Учитывая отсутствие импортных квот, вероятно, имеет место внутреннее ограничение на экспорт<sup>254</sup> или несоответствие европейским требованиям к качеству, сервису, цене, срокам или объемам поставки. В любом из этих случаев в условиях сложившейся кооперации и сокращающегося европейского рынка освоение российскими производителями новой для них специализации является делом долгосрочной перспективы.

---

<sup>254</sup> Российский металл не пускают за границу // Эксперт (Онлайн издание). URL.: <http://expert.ru/ural/2015/08/snyat-slivki-potom-struzhku/>

Среди недифференцированных товаров шестого раздела МСТК найдены и те, которые с оговорками могут быть отнесены к точкам роста, хотя восстановление их экспорта идет после кризиса слишком медленными темпами (например, фанера, бумага и картон). Стабильную положительную динамику продаж демонстрировали драгоценные камни (алмазы) вплоть до 2014 г., но в 2015 г. экспорт сократился на треть. Стоимость поставок других товаров является несущественной.

Для того чтобы подтвердить выводы в части ограниченных возможностей роста экспорта недифференцированных товаров, автор, во-первых, оценит зависимость (эластичность) прироста российского экспорта недифференцированных товаров от динамики общего импорта соответствующих изделий странами ЕС. Во-вторых, рассмотрит географию поставок недифференцированных товаров с целью обнаружить новые страновые направления российского экспорта.

### **Зависимость и эластичность российского экспорта и европейского импорта недифференцированных товаров**

Для анализа зависимости (эластичности) продаж российских недифференцированных товаров и европейского импорта отобраны значимые в структуре российских поставок товарные группы, которые поставляются на постоянной основе (Табл. 3.1.).

*В период с 2004 г. до кризиса 2008-2009 гг.* темпы роста экспорта значимых в структуре вывоза недифференцированных товаров опережал или соответствовал динамике импорта соответствующих товаров государствами Евросоюза из третьих стран. Исключение составляют драгоценные камни, хотя здесь нужно помнить, что Россия поставляет только алмазы, в то время как ЕС импортирует многие другие виды драгоценных камней. Также отставала динамика вывоза спиртов, фенолов и прочих неорганических химикатов, которые не являлись существенными для российского экспорта на тот период.

Интересная картина наблюдается по черным металлам. Несмотря на впечатляющий кратный рост продаж российских металлов в слитках и гранулах, лишь ненамного (всего 15-30%) опережал темп импорта этих товаров странами ЕС. Вместе с тем, динамика роста российского экспорта плоского проката из нелегированной стали была вдвое ниже, чем соответствующий импорт Евросоюза. Наиболее успешно относительно импорта ЕС из третьих стран развивались поставки солей металлов; фанеры; углеводородов, производных, а также, в меньшей степени, окисей, галогенных солей и драгоценных камней.

*В условиях кризиса 2008-2009 гг.* российские недифференцированные товары показали разную чувствительность к кризису. Стоит обратить внимание на черные металлы, экспорт которых оказался весьма устойчивым. Продажи гранул и порошков сократились равнозначно европейскому импорту, а падение экспорта слитков и проката оказалось меньшим – на 12% и 15% соответственно. Слабую чувствительность (эластичность) относительно снижения закупок странами ЕС показали неорганические соли, прочие неорганические химикаты. Практически никак не отреагировали на кризис радиоактивные материалы и картон.

Другие товары, прежде всего относимые к химикатам, такие как углеводороды и производные, удобрения, спирты и фенолы, соли металлов, а также фанера и драгоценные камни обнаружили высокую чувствительность к кризису. Сокращение продаж этих товаров в среднем на 20-30% превышает темпы снижения объемов закупок странами Евросоюза.

По мере оздоровления хозяйственной конъюнктуры в ЕС *в 2010-2011 гг.* экспорт большинства российских химикатов восстанавливался быстрее, чем их импорт стран ЕС, что вполне объяснимо. Относительно высокая динамика химикатов, спиртов, фенолов и солей металлов, вероятно, связана с тем, что экспорт этих товарных групп пострадал сильнее европейского импорта в 2009 г. То есть здесь речь идет скорее о компенсации утраченных позиций. С опозданием сокращаются поставки радиоактивных материалов из России,



что говорит о компенсации потерь другими экспортерами в ЕС. Одновременно продажи значимых в структуре окисей и галогенных солей восстанавливаются медленнее соответствующего европейского импорта стран ЕС.

Если поставки черных металлов из России в 2009 г. пострадали так же как и весь импорт ЕС, то в 2010-2011 гг. продажи восстанавливаются медленнее. Заметно отстает динамика экспорта гранул и порошков, а также плоского нелегированного проката. Экспорт слитков прирастает, несмотря на сокращающиеся закупки государств ЕС. Опережающими темпами увеличивается и экспорт драгоценных камней.

**В 2012-2013 гг.** импорт стран ЕС недифференцированных товаров сокращается в связи со второй волной экономического кризиса в ряде стран ЕС. В это время российский экспорт большинства недифференцированных товаров сохраняет эластичность к импорту Евросоюза, но демонстрирует меньшую чувствительность. Из всех значимых товаров только экспорт из России солей металлов и черных металлов в виде слитков пострадал сильнее, чем импорт ЕС этих товаров.

Интересно, что стоимость поставленных Россией в ЕС драгоценных камней, черных металлов в виде гранул, порошков и проката, углеводов и производных, а также прочих неорганических химикатов продолжает прирастать в этот период, несмотря на сокращение их импорта Евросоюзом. Говоря о прочих неорганических химикатах, с середины 2000-х гг. на европейский рынок вышли коллоидные благородные металлы (МСТК 524.93), которые становятся значимой статьей экспорта уже в конце 2000-х гг. Стоит обратить внимание и на удобрения, динамика продаж которых в пять раз опережает прирост европейских закупок.

**Таблица 3.1. Эластичность темпов прироста экспорта основных недифференцированных товаров в российском экспорте в страны ЕС к общему европейскому импорту**<sup>255</sup>

Продукция	МСТК	2004-2008 <sup>256</sup>		2008-2009 <sup>257</sup>		2009-2011		2011-2013		2013-2014		2014-2015	
		Эластичность	Прирост импорта ЕС	Эластичность	Прирост импорта ЕС	Эластичность	Прирост импорта ЕС	Эластичность	Прирост импорта ЕС	Эластичность	Прирост импорта ЕС	Эластичность	Прирост импорта ЕС
<b>Химикаты</b>													
<i>Углеводороды и производные</i>	511	1,73	+1,48	1,27	-0,41	1,04	+0,99	-0,57	-0,11	3,19	+0,05	1,66	-0,21
<i>Неорганические (окиси, галогенные соли)</i>	522	1,34	+1,78	0,88	-0,41	0,92	+0,76	0,24	-0,15	0,22	+0,10	1,70	-0,15
<i>Прочие неорганические</i>	524	0,23	+1,86	0,77	-0,32	6,54	+1,55	-5,80	-0,07	0,55	+0,06	1,60	-0,34
<i>Удобрения</i>	562	0,99	+2,17	1,25	-0,51	1,34	+0,73	5,02	+0,04	0,21	+0,03	0,12	-0,08
<i>Радиоактивные материалы</i>	525	1,15	+1,44	0,07	-0,47	-0,08	+0,45	0,85	-0,20	0,66	-0,18	31,30	-0,01
<i>Спирты, фенолы</i>	512	0,77	+1,82	1,57	-0,42	1,98	+0,63	3,98	+0,09	0,41	-0,07	1,37	-0,18
<i>Соли металлов</i>	523	2,44	+1,3	1,12	-0,24	1,29	+0,41	1,68	-0,01	1,88	+0,01	1,48	-0,06
<b>Товары раздела 6</b>													
<i>Сталь и чугун (гранулы, порошки, ферросплавы)</i>	671	1,29	+3,41	1,01	-0,64	0,85	+0,92	0,90	-0,27	17,20	-0,02	0,15	-0,18
<i>Сталь и чугун (слитки)</i>	672	1,16	+3,85	0,88	-0,66	-6,95	-0,15	1,13	-0,35	-9,53	-0,01	0,77	-0,20
<i>Сталь и чугун (прокат)</i>	673	0,51	+4,70	0,85	-0,68	0,55	+1,15	-0,19	-0,40	-0,13	+0,05	-1,71	+0,04
<i>Фанера</i>	634	2,16	+0,93	1,17	-0,41	2,46	+0,30	0,60	-0,12	1,20	+0,14	1,56	-0,07
<i>Бумага и картон</i>	641	1,05	+0,38	0,38	-0,14	2,29	-0,05	0,90	-0,20	4,78	+0,04	1,15	-0,10
<i>Драгоценные камни</i>	667	1,25	+0,55	1,31	-0,37	2,26	+0,90	-0,63	-0,10	-1,65	-0,06	1,52	-0,19

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

<sup>255</sup> Курсивом указаны темпы прироста (положительного или отрицательного) европейского импорта. Зеленой заливкой выделены те значения, где российский экспорт благоприятно реагирует на внешнюю конъюнктуру (когда импорт ЕС растет, российский экспорт растет более высокими темпами; когда импорт ЕС сокращается, российские продажи снижаются медленнее). Красным цветом – наоборот, где российский экспорт реагирует неблагоприятно.

<sup>256</sup> По товарным группам 634, 641, 667 и 511 показаны расчеты с 2004 г. по 2007 г. в связи с тем, что общий импорт Евросоюза стал снижаться уже в 2008 г.

<sup>257</sup> Аналогично по группам 634, 641, 667 и 511 показано снижение за 2007-2009 гг.

**В 2014 г.** по мере возобновления роста экономики ЕС восстанавливаются закупки Евросоюза по ряду товарных направлений недифференцированных товаров, кроме металлов в виде гранул, порошков, драгоценных камней, спиртов и фенолов, а также радиоактивных материалов. Продажи значимых российских химикатов, таких как окиси, галогенные соли и удобрения восстанавливаются медленнее европейских закупок. Российский экспорт прочих химикатов, таких как радиоактивные материалы и спирты, фенолы пострадали в меньшей степени, чем внешние закупки стран ЕС.

Отдельно следует заметить, что остановился опережающий рост вывоза прочих неорганических химикатов (а именно позиции коллоидные благородные металлы 524.93). Они показывали высокую динамику поставок вплоть до 2013 г. Но в 2014-2015 гг. возможности роста продаж этих товаров исчерпались.

Российские черные металлы в форме гранул, порошков и нелегированного проката с опозданием отреагировали на сокращение импорта ЕС 2011-2013 гг. А продажи слитков в 2014 г., наоборот, компенсировали потери 2011-2013 гг. Другие недифференцированные товары из шестого раздела МСТК (фанера и бумага) восстанавливаются значительно быстрее средних темпов европейского импорта, а экспорт драгоценных камней увеличивается, несмотря на продолжающееся сокращение закупок ЕС.

**В 2015 г.** ЕС существенно снизил импорт недифференцированных товаров из третьих стран. Закупки углеводов и производных; окисей и галогенных солей; спиртов и фенолов; черных металлов в порошках, гранулах и слитках; а также драгоценных камней сократились на 20%; удобрений, солей металлов, фанеры и картона – на 10%. Из всех рассматриваемых товарных групп импорт ЕС увеличился только по нелегированному прокату из черных металлов. При этом российский экспорт нелегированного проката сокращается второй год подряд, несмотря на положительную динамику закупок ЕС в 2014 г. и 2015 г.

Большинство товарных групп российского экспорта показали высокую чувствительность к снижению импорта ЕС. Особенно пострадали продажи химикатов (все, кроме удобрений проявили высокую чувствительность), нелегированного проката, фанеры и драгоценных камней. В случае с радиоактивными материалами стоит отметить сохранение объема импорта ЕС, что говорит об утрате позиций на рынке российскими поставщиками.

Низкую чувствительность к сокращению импорта вновь демонстрирует экспорт черных металлов в виде слитков, а российские продажи металлов в гранулах и порошках практически не отреагировали на общее снижение закупок (еще один наглядный пример отложенной реакции российского экспорта).

Из проведенных расчетов следует два вывода. Во-первых, эмпирически подтверждено, что динамика российских поставок большинства значимых недифференцированных товаров в высокой степени зависима от изменений европейского импорта этих товаров. В ряде случаев наблюдается отложенная реакция российского экспорта на сокращение закупок странами ЕС, но в дальнейшем потери компенсируются. Аналогично выявлены случаи высокой резистентности отечественных товаров к сокращению европейского импорта, которые также нивелируются низкими темпами восстановительно роста. Учитывая недостаточное количество точек роста в части товарных позиций, возможен рост только по неосвоенным географическим направлениям. Но здесь нужно понимать, что не все страны ЕС нуждаются в импорте больших объемов полуфабрикатов. Поэтому потенциал географического расширения поставок недифференцированных товаров должен рассматриваться отдельно.

Во-вторых, следует констатировать, что отечественная недифференцированная продукция в меньшей степени (чем изделия из других стран) чувствительна к общему сокращению закупок ЕС и мерам по ограничению импорта, за исключением плоского проката. Стоит уточнить, что это наблюдение относится к периоду с 2000 г. по 2014 г. В 2015 г. абсолютное большинство товарных групп российского экспорта

проявило высокую чувствительность к падению импорта. Учитывая, что негативная динамика наблюдается на протяжении только одного года, в настоящее время затруднительно сказать наверняка, связано ли это с ухудшением двусторонних отношений России и ЕС, введением взаимных торговых санкций или же этот эпизод является статистическим артефактом, обусловленным отложенной реакцией российского экспорта.

Тем не менее, с 2000 г. существенно упрочили свое положение на рынке стран Евросоюза изделия из черных металлов в виде слитков, бумага, картон, углеводороды и производные, а также драгоценные камни. С недавних пор начали отправляться благородные коллоидные металлы.

### **Потенциал продвижения недифференцированных товаров по странам ЕС**

Теперь рассмотрим географическую структуру российских поставок недифференцированных товаров. Здесь задача состоит в анализе географической структуры и выявлении стран, наращивающих закупки из России. Для этого в качестве источника применяются данные, публикуемые статистическим ведомством ЕС – Евростат.

Стоит сразу отметить, что российская недифференцированная продукция вывозится по ограниченному числу направлений. Наиболее важная в структуре российского экспорта товарная статья – *драгоценные камни* сегодня вывозится по одному единственному направлению, в Бельгию. В 2000-2008 гг. драгоценные камни направлялись еще и в Великобританию. В начале 2000-х гг. объем продаж в Великобританию даже превышал стоимость поставок в Бельгию, но уже к 2008 г. поставки прекратились. Очевидно, именно с уходом с британского рынка объясняется падение экспорта драгоценных камней в середине 2000-х гг.

*Российские черные металлы также* поставляются ограниченному числу стран. Металлы в виде гранул и порошков вывозятся преимущественно в Италию, кроме того в Испанию, Нидерланды, ФРГ, экспорт по другим направлениям незначителен. Слитки вывозятся преимущественно в Бельгию,

Италию и Данию. Российский прокат пользуется спросом в целом ряде стран ЕС. Примерно четверть российского экспорта идет в Италию, еще треть приходится на Польшу, Латвию и Великобританию вместе взятые. Кроме того, прокат вывозится в Бельгию, Испанию, ФРГ, Данию и Нидерланды.

Из видимых точек роста среди металлов выявлены продажи слитков в Бельгию. По итогам последних лет Бельгия является лидером по закупкам металлов в форме слитков, хотя в начале 2000-х гг. она не приобретала их вовсе. Расширяются продажи проката в Великобританию, Латвию и Польшу.

Из негативных тенденций важно отметить, что снижение стоимости поставок металлов связано не столько с общим снижением спроса государствами Евросоюза, сколько с проблемой удержания объемов по отдельным направлениям (как по новым, так и по уже освоенным географическим направлениям). Например, значительно сократились объемы продаж металлов в гранулах в Нидерланды. В 2005-2012 гг. Нидерланды являлись основным покупателем металлов в гранулах, сегодня стоимость поставок примерно в пять раз ниже.

Согласно данным Евростат, российские поставщики продвигают металлы по новым направлениям, но не могут закрепиться на них. Так в середине 2000-х гг. российские изделия из проката выходили на рынки Франции, Греции, Болгарии, Швеции. Металлы в виде гранул закупали Швеция, Финляндия, Словения, Латвия и Румыния; слитки импортировали Румыния, Великобритания, Польша и Чехия. Сегодня торговые операции по этим позициям с названными партнерами не производятся.

Отечественные *удобрения* (соответствующие группе 562) в 2015 г. направлялись в 22 из 28 стран ЕС. Наиболее успешно российские удобрения продвигаются на рынках шести стран: Польши, Франции, ФРГ, Ирландии, Литвы и Бельгии, на которые приходится более половины всего импорта удобрений странами Евросоюза из России. Отдельно следует отметить Латвию, которая существенно нарастила закупки в 2012-2015 гг.

Бельгия, Италия и Великобритания являются важными рынками в смысле закупаемых объемов, тогда как их стоимость заметно колеблется по годам. Существенно сократились поставки в Испанию, Нидерланды и Швецию, а Чехия и Словакия перестали закупать российскую продукцию после 2013 г.

Российские *углеводороды и производные* вывозятся по восьми направлениям, среди которых Финляндия, Швеция, Венгрия, Бельгия Польша, ФРГ, Нидерланды и Эстония. Примерно 40% вывозится в Финляндию, суммы поставок по остальным направлениям являются нестабильными.

До 2014 г. включительно российский экспорт углеводородов и производных прирастал за счет их продвижения в Швеции и Нидерландах, однако в 2015 г. продажи стремительно сократились. Так, сильные колебания объемов не позволяют судить о дальнейшей тенденции. Нынешние поставки могут как положить начало длительному сотрудничеству, так и остаться историческим эпизодом. Хотя ввиду высоких колебаний объемов сейчас нет уверенности, что это начало длительного сотрудничества, а не эпизодические сделки. Одновременно с этим выявлено пять стран, которые перестали закупать российскую продукцию после середины 2000-х гг.: Эстония, Румыния, Италия, Великобритания и Испания.

*Неорганические химикаты (окиси и галогенные соли).* Примерно 40% окисей и галогенных солей вывозятся в Бельгию, еще 15% приходится на Польшу. Обе эти страны продолжали наращивать закупки до 2014 г., но в 2015 г. продажи стабилизировались. Окиси и галогенные соли также поставляются в ФРГ, Чехию, Литву, Венгрию, Нидерланды, Швецию и Францию, но в значительно меньших объемах. Стоимость поставок по этим направлениям остается нестабильной, в целом наблюдается тенденция к снижению продаж, особенно в 2015 г. Исключением является Венгрия, которая увеличила стоимость закупок по сравнению с серединой 2000-х гг.

**Прочие неорганические химикаты**, а именно благородные коллоидные металлы продаются преимущественно в Италию. Российскими поставщиками предпринимаются попытки по освоению и удержанию других рынков, но сегодня они еще не успели принести видимых результатов. Так по-прежнему эпизодический характер имеют продажи в ФРГ и Великобританию, Чехию и Люксембург.

Отечественные **радиоактивные материалы** закупают пять стран: Франция, Швеция, Великобритания, ФРГ и Нидерланды. С 2008 г. по 2014 г. стоимость поставок из России в Великобританию, Францию, ФРГ и Нидерланды равномерно снизилась, тогда как Швеция нарастила импорт. В 2015 г. Швеция и ФРГ увеличили закупки, в то время как Франция сократила импорт в десятикратном размере, а Нидерланды и Великобритания приостановили ввоз радиоактивных материалов из России. Следует уточнить, что, поставки по названным выше трем направлениям являются нестабильными: стоимость поставок в некоторые годы снижается до нуля, но потом возобновляется.

Примерно четверть **спиртов и фенолов** поставляется из России в Финляндию. После середины 2000-х гг. выявлены быстрорастущие направления, такие как Польша, Словакия, Чехия, Румыния, Швеция, Литва, Венгрия и Латвия. Но они не представляют большого интереса ввиду низких объемов поставок. Одновременно с этим существенно сократились продажи в Нидерланды, ФРГ и Бельгию; поставки во Францию, Италию и Великобританию вовсе прекратились.

**Соли металлов** вывозятся по большому числу направлений в ограниченных объемах. Основным покупателем выступает Польша, на нее приходится треть импорта ЕС из России. С середины 2000-х гг. четыре государства – Польша, ФРГ, Бельгия и Дания кратно увеличили объем закупок, но стоимость торговых операций остается несущественной. Практически прекратился экспорт в Нидерланды.



Ведущие импортеры российской *бумаги и картона* – Италия и ФРГ. Также эту продукцию закупают Великобритания, Румыния, Бельгия, Нидерланды и Литва. Рост поставок наблюдается только по вывозу в Италию, стоимость продаж в другие страны нестабильна, но в целом не изменилась за 2012-2015 гг.

*Изделия из фанеры* продаются преимущественно в ФРГ, в меньших объемах продукцию закупают Италия, Польша, Латвия, Великобритания, Нидерланды, Финляндия и Эстония. В середине 2000-х гг. некоторые страны увеличили объем импорта, но в 2012-2015 гг. он остается неизменным.

Проведённый анализ географических направлений экспорта недифференцированных товаров позволяет прийти к следующим выводам. Во-первых, почти все недифференцированные товары поставляются ограниченному кругу покупателей. Как правило, преобладающая доля продукции вывозится по одному-пяти направлениям. То есть, удержание нынешних объемов и дальнейшее продвижение недифференцированных товаров в большой степени зависит от построения двустороннего диалога со значимыми странами импортерами. При этом не стоит забывать, что общая торговая политика относится к исключительной компетенции ЕС, а условия торгового режима формулируются Европейской комиссией.

Сюда же стоит отнести и тот факт, что более высокая резистентность отдельных российских товаров (чем у продукции из других направлений) к сокращению импорта ЕС связана с увеличением продаж и укреплением связей с основными торговыми партнерами.

Во-вторых, изученная статистика позволяет отметить усилия российских экспортеров по продвижению своей продукции на новые рынки. Однако в большинстве случаев российская продукция не может надолго закрепиться и удержаться на этих рынках. Средний период совершения сделок по новым географическим направлениям составляет от трех до пяти лет. Вместе с тем, в середине 2000-х гг. выявлены некоторые случаи успешного освоения новых

направлений, например поставки металлов в виде слитков в Бельгию, которая стала ключевым импортером этой продукции.

В-третьих, существенную проблему для российского экспорта недифференцированных товаров представляет нестабильность поставок по уже освоенным направлениям. Например, ряд стран сократил импорт значимых для России товаров, таких как металлы в гранулах, удобрения, углеводороды и производные.

Понимая все сложности с увеличением поставок недифференцированных промышленных товаров, автор приходит к выводу, что основные возможности роста и облагораживания структуры торговли лежат в освоении и продвижении готовых изделий потребительского и промышленного назначения. Сегодня на готовые изделия приходится всего около 20% промышленных поставок из России, но потенциал их продвижения намного шире. Дальнейшее укрепление позиций России в глобальной экономике и в ее отношениях со странами ЕС непосредственно связано с решением такой стратегической задачи, как облагораживание структуры экспорта и повышение в ней доли промышленных товаров.

### **3.2. Диверсификация и выживаемость российского экспорта готовых изделий. Вклад экстенсивной составляющей в диверсификацию**

С одной стороны считается, что прямая зависимость между степенью диверсификации экспорта и благосостоянием страны и темпов роста ее экономики отсутствует. Например, имеются положительные примеры богатых природными ресурсами стран с недиверсифицированной структурой экспорта, а неоклассическая теория и вовсе поощряет глубокую торговую специализацию отдельных стран<sup>258</sup>. Некоторые теории полагают, что степень

---

<sup>258</sup> Кадочников С., Федюнина А. Влияние связанного разнообразия экспорта на экономическое развитие регионов России // Вопросы экономики. 2013. № 9. С.129.

диверсификации изменяется в форме U-образной кривой<sup>259</sup> по мере укрепления экономики.

С другой стороны, некоторые исследователи утверждают, что высокая степень диверсификации экспорта промышленных товаров непосредственно коррелирует с темпами экономического роста стран, с их способностью адаптироваться к внешним шокам и осваивать новые специализации. Среди придерживающихся такой точки зрения наиболее яркими и обоснованными являются работы профессора Гарвардского университета Р. Хаусманна. Он утверждает, что страны с более диверсифицированной и высокотехнологичной (sophisticated) структурой экспорта достигают более высоких темпов роста<sup>260261</sup> и имеют больше возможностей для преобразования (structural transformation) экономики<sup>262</sup>.

Для России вопрос диверсификации структуры поставок в ЕС является актуальным и острым. Это обусловлено тем, что российскому экспорту присуща высокая концентрация узкого круга товаров, таких как энергоносители, различное сырье и промышленные недифференцированные полуфабрикаты. Дальнейшие возможности роста поставок этой продукции ограничены, основные перспективы лежат в продвижении готовой дифференцированной продукции.

Чтобы ответить на вопрос, как изменилась степень диверсификации российского экспорта промышленных товаров, и увеличился ли вклад менее значимых товарных групп, требуется более глубокий анализ, который включает сравнение показателей долей основных товарных позиций в экспорте и количества значимых поставляемых товаров, а также расчеты индекса Хиршмана-Херфиндаля<sup>263</sup>.

---

<sup>259</sup> Предполагается, что в период бурного роста, степень диверсификации структуры экспорта снижается, что обусловлено обретением специализации и приростом производительности труда в отдельных отраслях.

<sup>260</sup> Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What you export matters // NBER working paper. 2005. N 11905. 25 p.

<sup>261</sup> Hidalgo R.C.A., Klinger B., Barabási A.-L., Hausmann R. The Product Space Conditions the Development of Nations // Science. 2007. 27. July. P.482-487.

URL.: <http://arxiv.org/ftp/arxiv/papers/0708/0708.2090.pdf>

<sup>262</sup> Hausmann R., Klinger B. Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space // CID Working Paper. 2006. N 126. 38 p.

<sup>263</sup> См. Глава I.

Для большей корректности и информативности анализа будут рассматриваться данные в ценах базового периода, за который автор принимает 2000 г. Необходимость расчетов в неизменных ценах связана с высокой зависимостью показателей стоимости российского экспорта от цен на сырьевые товары и промышленные полуфабрикаты. Рассматриваются данные по общему экспорту и экспорту промышленных товаров в ценах 2000 г. по трем знакам МСТК, по продажам промышленных товаров на уровне четырех знаков МСТК, а также в отдельности потребительских изделий и продукции промышленного назначения.

Вычисления по *общему экспорту из России в страны ЕС* говорят о низкой степени диверсификации российской экспортной корзины (Прил. 3.1.). В 2015 г. на три наиболее важных товарных группы пришлось свыше 70% продаж, а значение индекса Хиршмана-Херфиндаля составило 0,4, что легко объясняется доминированием углеводов. Следует отметить, что после 2009 г. значения индекса и доля наиболее важных товаров незначительно снижаются.

Степень диверсификации *экспорта промышленных товаров в целом*, рассчитанная по трем знакам МСТК, (Прил. 3.2.) за последние 15 лет практически не изменилась с учетом незначительных колебаний. Удельный вес трех и пяти наиболее значимых статей продаж остался прежним (31% и 43% соответственно). Доля первой десятки увеличилась на 1 п.п. – до 65%. Значение индекса Хиршмана-Херфинадаля увеличилось на 1 п.п. до 0,12, что говорит о средней степени концентрации поставок.

Хотя структуре российского экспорта и характерна высокая важность некоторых значимых групп, российский экспорт обладает широкой номенклатурой вывозимых товаров, которая со временем практически не изменяется. На протяжении 2000-2015 гг. Россия осуществляла поставки в сумме свыше 1 млн долл. по 140 из 157 товарных групп (на уровне трех

знаков МСТК), еще 15 групп товаров вывозятся в объемах до 1 млн долл.<sup>264</sup> в год. Следует подчеркнуть расширение номенклатуры товаров (на 20%), стоимость продаж которых превышает 10 млн долл. в год.

Для увеличения информативности проводимого анализа следует провести аналогичные расчеты по более детализированной номенклатуре четырех знаков МСТК, поскольку однородность данных на уровне трех знаков является низкой. Номенклатура вывозимых промышленных товаров на уровне четырех знаков МСТК (Прил. 3.3.) постепенно расширяется: сейчас российские поставщики осуществляют продажи (в сумме от 1 млн долл.) по 360-390 товарным позициям (из 700 потенциально возможных), тогда как в начале 2000-х гг. их количество составляло примерно 330 единиц. Общее количество товарных позиций, вывозимых в ЕС (в том числе в объемах от 50 тыс долл.) остается неизменным – около 600. Стоит отметить двукратное расширение номенклатуры товаров, вывозимых в объеме свыше 10 млн долл.

По мнению автора, тот факт, что существенное расширение номенклатуры вывозимых товаров стоимостью свыше 10 млн долл. проявляется на уровне четырех знаков МСТК (при этом не наблюдается на уровне трех знаков МСТК) указывает на горизонтальный прирост ассортимента вывозимой продукции (то есть в рамках схожих товарных позиций, соответствующих одной более высокой агрегационной группе). Таким образом, российские производители используют потенциал и производственную инфраструктуру уже востребованной продукции для производства схожих товаров.

Структура экспорта готовых *потребительских товаров* является диверсифицированной. Значение индекса Хиршмана-Херфиндаля в среднем за 2000-2015 гг. составило 0,10, а по итогам 2013-2015 гг. сократилось до 0,05-0,08. Доля 10 наиболее значимых товаров составляет примерно 50%, на

---

<sup>264</sup> В соответствии с общепринятой методологией международных организаций в выборку попадают те товары, на которые приходится более 0,3% общей стоимости экспорта или сумма продаж которых превосходит 1 млн долл. Однако, по результату некоторых расчетов автор принял решение добавить еще один цензор в 50 тыс долл., что, по мнению автора позволит повысить достоверность исследования.

первые три группы товаров приходится 20-30% вывоза потребительских изделий. Вместе с тем, учитывая результаты расчетов второй главы, следует констатировать, что причина позитивных изменений кроется главным образом в снижении объемов поставок отдельных значимых видов продукции, хотя вклад прироста продаж новых продвигаемых товаров также является значительным.

За счет новых товаров номенклатура вывозимых потребительских изделий стоимостью свыше 10 млн долл. в год выросла вдвое, при том что структура экспорта потребительских товаров утратила некоторые важные специализации. Также приросла и номенклатура отправляемых товаров стоимостью от 1 млн долл. При этом сократился общий ассортимент продукции: в 2009-2015 гг. поставки в сумме от 0,05 млн долл. осуществлялись ежегодно примерно по 150 товарным позициям из 197, тогда как в начале и середине 2000-х гг. в среднем по 160 позициям.

Структура продаж готовых изделий *промышленного назначения* является более концентрированной. Значение индекса Хиршмана-Херфиндаля было подвержено сильным колебаниям в 2000-2010 гг.<sup>265</sup>, что объясняется эпизодическим характером поставок наиболее значимых товаров. По мере стабилизации объемов их продаж в 2012-2015 гг. значение индекса стало соответствовать средним показателям диверсификации и составляет 0,12-0,13.

Российские производители промышленных товаров производят отгрузки в ЕС по широкому ассортименту продукции. Ежегодно ЕС осуществляет закупки у России по 270-280 товарным позициям из 300 возможных (на уровне четырех знаков МСТК) в сумме от 0,05 млн долл. За 2000-2015 гг. существенно расширилась номенклатура изделий, вывозимых в сумме от 1 млн долл. (примерно на 20%), более чем вдвое (до 55-60 позиций) приросла номенклатура товаров, вывозимых в сумме от 10 млн долл.

---

<sup>265</sup> Значение индекса варьировалось от 0,05, что соответствует низкой концентрации до 0,18, что соответствует высокой концентрации.

Таким образом, российские производители обладают достаточно большим числом специализаций и поставляют в ЕС широкую номенклатуру товаров. Вместе с тем, большинство из них не пользуются высоким спросом и поставляются в ежегодных объемах стоимостью около 1 млн долл. и менее. В этой связи использование индекса Хиршмана-Херфиндаля и других обобщенных показателей является малоинформативным, дополнительно требуются расчеты, осуществляемые в «ручном режиме» по отдельным исследуемым товарным группам.

Ширина ассортимента вывозимой продукции в целом не прирастает, новые товары либо не осваиваются, либо они замещают утраченные специализации (либо продажи не могут достичь порогового значения статистической значимости в 50 тыс долл.). Одновременно с этим уже освоенные специализации постепенно усиливаются, укрепляются позиции российских поставщиков в экспорте готовой продукции промышленного назначения и потребительских товаров.

Для того чтобы подробнее изучить проблемы, связанные с расширением ассортимента и диверсификацией российского промышленного экспорта рассмотрим такой важный показатель как выживаемость российского экспорта.

### **Выживаемость российского экспорта**

Наиболее информативным и популярным инструментом, позволяющим рассчитать, какой процент российских товаров преждевременно уходит с рынков государств ЕС являются таблицы выживаемости Каплана-Мейера. Выборка производится на основании данных Комтрейд ООН по экспорту из России в страны Европейского Союза (по отдельности<sup>266</sup>) на уровне четырех знаков МСТК. Согласно общепринятым правилам в определенный год поставка продукции считается состоявшейся в том случае, если стоимость

---

<sup>266</sup> В выборку попали значимые с точки зрения объемов поставок страны ЕС: ФРГ, Италия, Нидерланды, Франция, Великобритания, Польша, Финляндия, Чехия, Словакия, Австрия, Венгрия, Болгария, Латвия, Швеция и Эстония.

экспорта превысила 1000 долл. Если сумма продаж какого-либо изделия сократилась ниже 1000 долл. в определенный год, считается, что поставки прекратились. Для большей информативности анализа следовало бы провести расчеты данных на уровне фирм-поставщиков. Однако в связи с отсутствием таких данных расчеты проводятся только по товарным группам.

Рассмотрев подготовленный для расчетов массив данных, автор вновь отмечает, что Россия является потенциальным поставщиком широкой номенклатуры промышленных товаров: из потенциально возможных 10440 связей «страна – товар» хотя бы однократно (в один из периодов) устанавливались связи по 8995 из них, то есть по 86% (среднее значение по 15 странам ЕС). По сырьевым товарам потенциальная номенклатура является более узкой: установлены связи по 2844 из 4950 потенциально возможным связкам «страна – товар».

**Таблица 3.2. Показатели устойчивости российского экспорта в 2000-2014 гг.**

	Все товары	Промышленные товары
Потенциальные связи, единиц	15 390 <sup>267</sup>	10 440 <sup>268</sup>
Установленные связи (хотя бы однократно), единиц	11 839	8 995
Установленные связи, единиц	6 234	4 227
Непрерывные связи, единиц	2 542	2 120
Медианный период связи, лет	2	2
Среднее значение, лет	4,32	4,46

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Данные прямо говорят о сложностях с закреплением российских товаров. Из 8995 осуществленных связей «страна – товар» по продажам промышленных товаров непрерывно после старта продолжают только 4227 из них (в том числе 2120 стартовавших в 2000 г. или ранее). Медианное значение длительности поставок составляет всего два года, среднее арифметическое примерно 4,5 года (Табл. 3.2.).

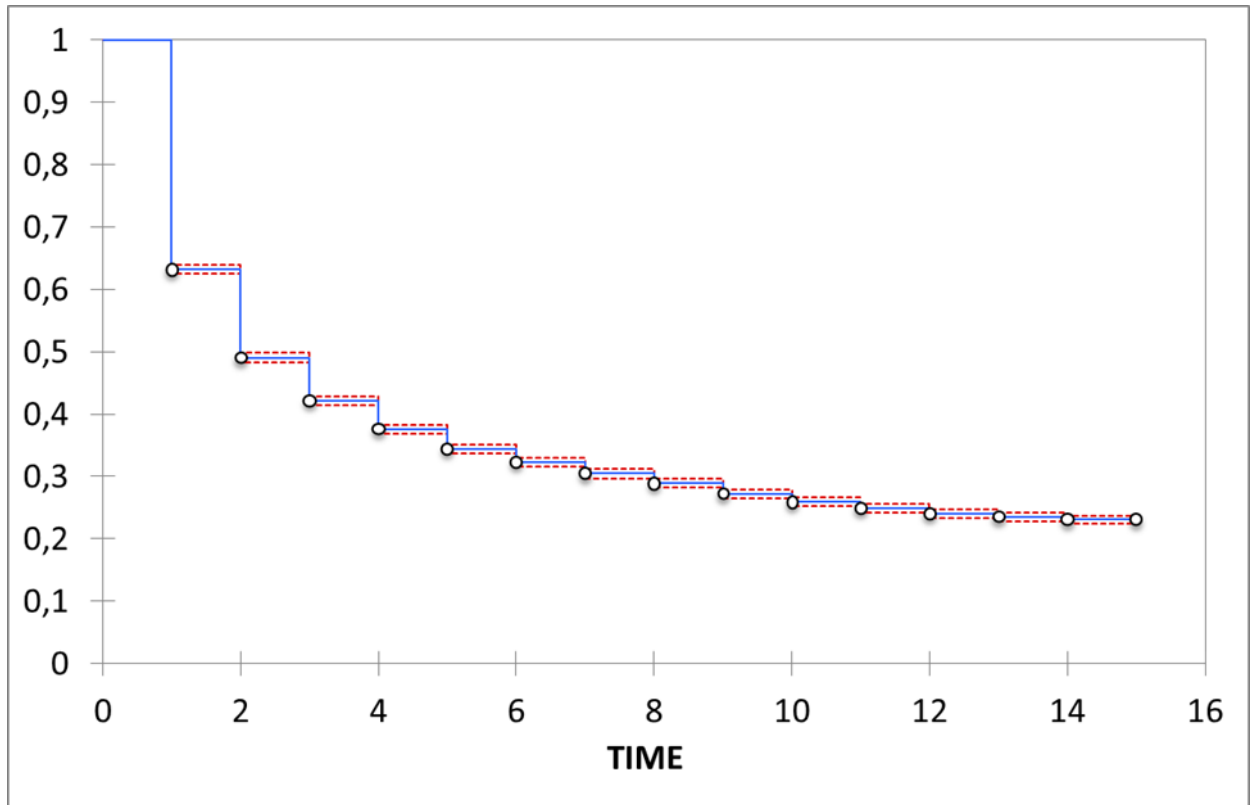
<sup>267</sup> Получившаяся сумма складывается из расчета 1026 товарных позиций МСТК и 15 рассматриваемых стран Евросоюза.

<sup>268</sup> Получившаяся сумма складывается из расчета 696 товарных позиций МСТК, относимых к промышленной продукции, и 15 рассматриваемых стран Евросоюза.



Результаты построенной таблицы Каплана-Мейера объясняют эти наблюдения (Прил. И). Автором установлено, что первые два года после старта продаж являются критическим для российских поставщиков. Только 63% установленных связей по экспорту промышленных товаров продолжают во втором году. На третий год сохраняются всего 48% связей.

**Рисунок 3.1. Выживаемость российского экспорта промышленных товаров в страны Европейского Союза в 2000-2014 гг.**



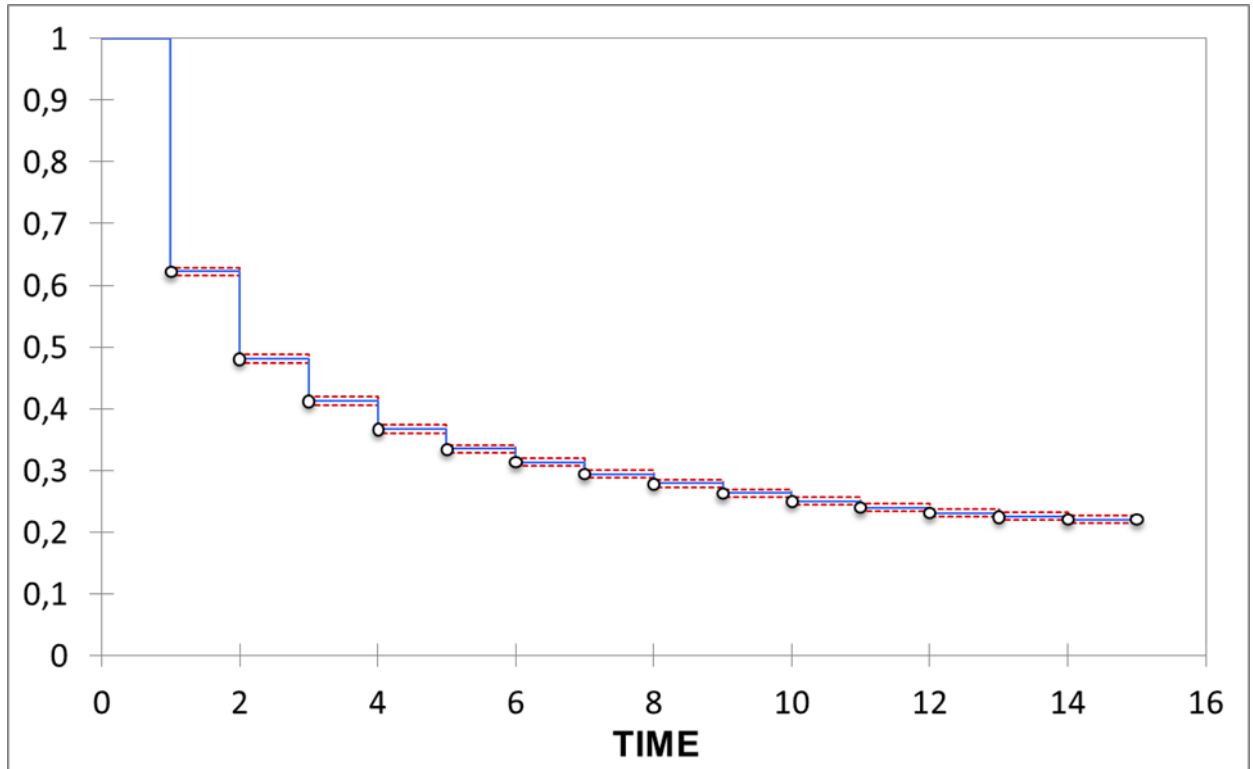
Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН в плагине Excel «XLSTAT» (URL.: <https://www.xlstat.com/en/>)

В дальнейшем показатели «смертности» постепенно сокращаются, но, тем не менее, остаются на относительно высоком уровне. На 4-й и 5-й год прерываются около 10% остающихся связей, с 6-го по 12-й год – от 4% до 6%. На 13-й и 14-й год показатели выбытия заметно падают: в этом интервале обрываются только 2% связей. Таким образом, к концу 14-го года исследования сохраняется всего 22% установленных связей (Рис. 3.1.).

Чтобы сформировать выводы по сложившейся ситуации, протестируем показатели экспорта с включенными в выборку сырьевыми товарами. К удивлению автора, расчеты по общему экспорту показали еще более низкие

значения (Рис. 3.2.). То есть сырьевые товары испытывают такие же проблемы с закреплением на рынке Евросоюза.

**Рисунок 3.2. Выживаемость российского экспорта (общего) в страны Европейского Союза в 2000-2014 гг.**



Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН в плагине Excel «XLSTAT» URL.: (<https://www.xlstat.com/en/>)

Похожую работу по изучению выживаемости российского экспорта провели исследователи Всемирного банка. В их работе изучался общий экспорт России по всем географическим направлениям<sup>269</sup> за 1999-2008 гг. Исследователи пришли к схожим выводам: пять лет и свыше длится только 22% связей, 10 лет и более – около 18%.

Исследователи (Н. Волчкова и др.) сопоставили полученные результаты с расчетами по другим странам БРИК и установили, что российская продукция в наибольшей степени страдает от «преждевременной смерти» («premature death»). Даже индийские товары на мировых рынках закрепляются успешнее чем те, что произведены в России. Наилучшие результаты показали изделия, произведенные в Китае. По результатам расчетов также следует отметить два момента. Во-первых, высокие

<sup>269</sup> Russian Federation. Export Diversification through Competition and Innovation: A Policy Agenda. The World Bank. Private and Financial Sectors Development Unit & Europe and Central Asia Region, 2013. 195 p.

показатели «смертности» в первые два года установления связей обусловлены многократно повторяющимся прекращением и восстановлением связей по экспорту одних и тех же товарных групп, а также спецификой методики, которая принимает возобновление поставок за образование новой связи<sup>270</sup>. Результаты данного расчета автор считает достаточно информативными, поскольку нет сведений о том, возобновила ли поставки та же компания или же отправляются гомогенные товары другими экспортерами.

Во-вторых, нужно добавить, что результаты анализа, проведенного по использованной методике, не отражают высокую нестабильность российских продаж промышленных товаров. Так каждый год сумма поставок 10% действующих связей сокращается более чем вдвое<sup>271</sup>, в том числе 4% более чем на 80% и 2% более чем на 90%.

Таким образом, следует констатировать, что российские поставщики успешно предпринимают усилия по выведению новых товаров и расширению географии их поставок, однако испытывают серьезные трудности с закреплением новой продукции или продвижением на новых рынках. Нужно признать, что низкая выживаемость российского экспорта в существенной степени ограничивает потенциал российского экспорта и сдерживает его рост за счет экстенсивной составляющей. Поэтому высокое значение отводится интенсивному росту, то есть увеличению поставок традиционных товаров по уже освоенным направлениям. Хотя и ставший традиционным российский промышленный экспорт также нестабилен и подвержен колебаниям.

Учитывая тот факт, что вся номенклатура российского экспорта (в том числе и сырьевая) подвержена высокой смертности, проблемы экспортеров не могут быть связаны только с низким качеством продукции или с

---

<sup>270</sup> Для устранения противоречий: под связкой страна – товар автор понимает экспорт определенной группы товаров в определенную страну. Под связью понимается непрекращающееся сотрудничество по продажам определенного товара в определенную страну. Таким образом, по экспорту промышленных товаров в (попавшие в выборку) страны ЕС образовалось 8995 связок и 18276 связей.

<sup>271</sup> В кризис 2009 г. стоимость поставок 15% связей сократилась более чем в два раза.

несоответствием предпочтений потребителей из стран ЕС. Автор полагает, что в процессе экспортирования поставщики сталкиваются с трудностями и несут дополнительные издержки.

Как утверждает Н. Волчкова, проблемы с выходом и закреплением на иностранных рынках связаны с относительно высокой стоимостью экспортирования для российских компаний. В ее работах установлено, что отношение фиксированных издержек экспорта к фиксированным издержкам производства в России в разы выше, чем в развитых странах и в ряде развивающихся стран Южной Америки с сопоставимым уровнем доходов населения.

Как результат количество российских компаний экспортеров в 2008 г. и 2009 г. составляло около 3% от общего числа, что намного меньше, чем в развитых странах. Н. Волчкова полагает, что особую проблему здесь представляют сложности с таможенным оформлением вывозимых товаров и возвратом НДС, а также недостаточно высокий уровень развития государственных институтов.

Получается, что сегодня в России основными экспортерами выступают крупные промышленные структуры, когда большинство представителей средних и малых предприятий не могут позволить себе выход на внешние рынки, несмотря на возможные преимущества от участия в экспорте. Н. Волчкова и команда исследователей Всемирного банка предложила комплекс мер по диверсификации российского экспорта, среди которых снижение стоимости выхода на экспорт и создание региональных координационных центров, которые поддерживали бы экспортоориентированные средние и малые предприятия<sup>272</sup>.

### **Новые товары российского экспорта промышленных готовых изделий**

Проведенный автором анализ показал, что в целом степень диверсификации и ассортимент вывозимой продукции изменились

---

<sup>272</sup> Brenton, P. Export diversification: issues and indicators. Poverty Reduction and Economic Management. World Bank. WITS. URL.: [http://wits.worldbank.org/WITS/docs/brenton\\_export\\_diversification\\_indicators.pdf](http://wits.worldbank.org/WITS/docs/brenton_export_diversification_indicators.pdf)

незначительно. Однако полученные результаты недостаточно информативны для того, чтобы подтвердить или полностью опровергнуть наличие экстенсивной составляющей в росте российского промышленного экспорта. Поэтому вклад новых товаров рассмотрим в «ручном режиме», выбирая из массива данных подходящие позиции.

Для поиска новой продукции собран массив данных из Комтрейд ООН по промышленному экспорту из России в страны Евросоюза на уровне пяти знаков МСТК. Ввиду низкого качества данных<sup>273</sup>, по проблемным товарным позициям автор приводит информацию о торговых потоках на уровне четырех знаков МСТК. Ранжирование и отбор новых товарных позиций проводится таким образом, чтобы выявить стабильные точки роста российского экспорта (за счет экстенсивной составляющей). Поставки товаров, осуществленные на разовой основе, имеющие нестабильный характер или показывающие ясную тенденцию к снижению продаж в последние годы не попадают в выборку<sup>274</sup>.

Таким образом, автору удалось отобрать более 80 товарных позиций, соответствующих заданным условиям. Стоит отметить, что номенклатура новых товаров могла быть шире, но некоторые товары не могут быть включены ввиду нестабильности потоков. Подавляющая часть выявленных новых товаров относится (по авторской методике) к готовым изделиям, хотя в их число попадает много изделий невысокой степени обработки, схожих с недифференцированными товарами.

---

<sup>273</sup> Исчезают объемы при дезагрегации ниже четырех знаков некоторых групп товаров.

<sup>274</sup> Сначала для выявления наиболее активно растущих групп автор проводит отбор по двум показателям: отношение среднего арифметического значения суммы поставок за 2012-2014 гг. к 2000-2002 гг. и 2005-2009 гг. В первоначальную выборку попадают товары, экспорт которых увеличился по отношению к началу 2000-х гг. в 10 и более раз, и более чем в 2,5 раза по отношению к середине 2000-х гг. В выборку попадают товары, максимальная стоимость экспорта хотя бы в один из периодов превышала 50 тыс долл. Преимущественно рассматриваются товары, которые не поставлялись до определенного момента (стоимость продаж до 1 млн долл.), но автором также будут упомянуты отдельные товарные позиции, которые уже отправлялись из России в начале-середине 2000-х гг. в незначительных объемах, но при этом показали высокий прирост продаж. После этого вводится показатель среднего значения экспорта за последние пять лет и считается какое количество периодов из временного ряда в последние пять лет превосходит по объему экспорта среднее значение. Такой расчет позволяет выявить и исключить разовые поставки. После осуществленных расчетов автор прорабатывает массив, руководствуясь указанными выше принципами.

### **Недифференцированные товары**

Выявлено шесть новых позиций, относимых к недифференцированным товарам (МСТК 511.21; 512.15; 515.76; 522.34; 523.64; 562.19) (Прил. К.1.). Все они относятся к химикатам. Сегодня они направляются в ЕС в объемах от 20 до 50 млн долл., тогда как в начале 2000-х гг. не вывозились вовсе либо объем продаж составлял до 0,5 млн долл. Таким образом, общая стоимость продаж этих товаров составляет около 150 млн долл., что не существенно по сравнению с общим российским экспортом недифференцированных промышленных товаров. Автор также отмечает позицию прочие азотные удобрения (МСТК 562.19), продажи по которой практически прекратились в середине 2000-х гг. Сейчас ежегодная стоимость экспорта по этой позиции превышает 100 млн долл.

### **Готовые изделия промышленного назначения**

Основной вклад в расширение номенклатуры российского промышленного экспорта внесли готовые изделия промышленного назначения. С начала 2000-х гг. российские производители освоили и укрепили экспорт по 43 новым позициям (Прил. К.2.). Многие из них сегодня являются значимыми в структуре продаж. Так, если в начале 2000-х гг. общая сумма продаж по выявленным автором новым товарным позициям составила 30 млн долл.<sup>275</sup>, то в 2015 г. она превысила 1,3 млрд долл. Данная сумма является тем более значительной, учитывая что весь экспорт готовых изделий промышленного назначения составляет примерно 3,9 млрд долл.

Из этого следует, что экстенсивная составляющая внесла существенный вклад в развитие готовых изделий промышленного назначения. За 2000-2015 гг. около 50% стоимости прироста сформировалось за счет новых товарных позиций. Хотя следует упомянуть, что значительная часть стоимости прироста приходится на небольшое число групп. Тот факт, что рост за счет экстенсивной составляющей не был выявлен при анализе по более высоким

---

<sup>275</sup> Автором включены некоторые позиции, которые уже вывозились в начале 2000-х гг. в небольших объемах до 2-3 млн долл., но показали очень высокие темпы роста продаж.

агрегационным уровням (кроме покрышек) объясняется тем, что новые специализации соответствуют тем же группам, к которой относятся и традиционно поставляемые товары.

То есть российские производители используют имеющийся потенциал традиционных в экспорте готовых изделий (многие из которых, как предполагает автор, сформировались в соответствии с запросом нужд государственного бюджета) и создают схожие с ними новые, которые востребованы в условиях рыночной экономики. Также следует констатировать, что потенциал традиционной номенклатуры российского экспорта готовых изделий промышленного назначения сильно ограничен.

На использование потенциала традиционных производств в изготовлении новых товаров указывает то, что большинство из них появляются не по одиночке, а группами однородных изделий, особое место среди которых принадлежит компонентам машин и электротехники. Огромный рост (в 70 раз) отмечается в экспорте автомобильных покрышек для легковых машин (МСТК 625.1). В 2012-2015 гг. поставки составляли примерно 350 млн долл. в год, по сравнению с 5 млн долл. в начале 2000-х гг. Компоненты авиационной техники (МСТК 792.93; 792.95; 792.97) быстро закрепились на европейских рынках, продажи составляют около 250 млн долл. Вышли на европейский рынок и уверенно растут продажи частей водного (МСТК 793.24<sup>276</sup>) и железнодорожного (МСТК 791.99) транспорта, компонентов турбореактивных и турбовинтовых двигателей (МСТК 714.91) и газовых турбин в сборе (МСТК 714.89). Освоены поставки различных новых машин в небольших объемах (МСТК 721.23; 744.79; 745.62; 723.92; 743.91).

Из электротехники ярким примером являются различные ручные инструменты (МСТК 778.41; 778.43; 778.45), вывоз которых превысил

---

<sup>276</sup> По классификации МСТК к данной позиции относятся рыболовные суда в сборе, однако, автор не сумел найти ни одного упоминания в сети о поставках рыболовных судов в ЕС. Автор полагает, что, учитывая существенный объем поставок, данные сделки не могли остаться без внимания прессы. Поэтому автор склонен полагать, что здесь речь идет о поставках компонентов или корпусов судов. Тем более автор выявил несколько аналогичных прецедентов, например поставки самолетов весом до 15 тонн, которые Россия не производит.

50 млн долл. в 2012-2014 гг. Также открылся экспорт целого ряда электротехнических компонентов (МСТК 772.42; 776.35; 773.17; 772.6; 778.31), суммарная стоимость их поставок превышает 100 млн долл.

Позитивным изменением является то, что Россия начала экспортировать разнообразное научное и измерительное оборудование (МСТК 871.92; 874.65; 873.25; 871.93; 871.39; 874.35; 874.11; 874.25; 874.31). Стоимость продаж новых товаров составляет примерно 100 млн долл. в год. Сейчас вывозятся как механические приборы (оптические, профилометры, спидометры, тахометры, стробоскопы), так и различные виды лазеров.

Автором выявлены и новые изделия промышленного назначения, которые не прошли глубокой обработки, например различные строительные материалы, некоторые изделия из металлов, глины или ваты (МСТК 582.22; 661.81; 662.4; 663.5; 699.69).

### **Готовые потребительские изделия**

С 2000 г. российские производители освоили поставки по 35 новым товарным позициям (Прил. К.3.). Многие из них относятся к тем группам товаров, которые уже назывались автором наиболее перспективными (по трем знакам МСТК). Следует отметить, что, как и в случае с готовыми изделиями промышленного назначения, некоторые специализации также появляются группами.

Так в рамках группы парфюмерные, косметические и туалетные препараты (МСТК 553) освоены сразу пять товарных позиций (МСТК 553.1; 553.2; 553.52; 553.54; 553.59), среди которых различные парфюмерные и гигиенические товары. Общая стоимость их продаж составляет примерно 45 млн долл. Российские производители открыли поставки сразу по шести позициям, соответствующим различным аксессуарам, сумкам из кожи и текстиля (МСТК 658.99; 821.29; 831.11; 831.12; 831.91; 851.59) в небольших объемах (около 10 млн долл.). Характерно, что эти позиции начали вывозиться, несмотря на утрату специализации России в экспорте предметов одежды и текстиля. Также



обретены специализации в экспорте электротехнических обогревательных приборов (МСТК 775.81; 775.82; 775.88). Прочие выявленные автором новые товарные позиции не имеют схожих аналогов.

Следует констатировать, что российские экспортеры занимают специфичные рыночные ниши с ограниченной потенциальной емкостью. То есть вывозятся товары, на которые приходится незначительная доля мировой торговли в пределах группы. При этом наиболее значимые и перспективные (с точки зрения потенциального объема рынка) экспортируемые товары не могут быть полноценно освоены и удержаны российскими экспортерами. Так из мебели закрепились только прочие предметы из пластмассы (МСТК 821.71) и опоры для матрацев (МСТК 821.2). Обнаруженные автором успехи в продвижении российских медикаментов и медицинской, фармацевтической продукции объясняются началом продаж медикаментов, указываемых как прочие (МСТК 542.93), а медицинская продукция представлена практически полностью вакцинами (МСТК 541.63). Выявлены также новые различные потребительские товары, которые определенно не имеют видимых связей с другими позициями. Среди них такие как: тонкие восковые свечи (МСТК 899.31), рыболовные снасти (МСТК 894.71), печатные ноты (МСТК 892.85), лепнина (МСТК 899.19), различные игровые машины (МСТК 894.35), аудио- или видеовоспроизводящие устройства на магнитной пленке.

### **3.3. Потенциал продвижения российского экспорта готовых изделий в Евросоюз**

#### **Сравнительные преимущества российского экспорта**

Индексы сравнительных преимуществ (RCA) имеют особое значение для исследования потенциала и прогнозирования дальнейшего развития экспорта. Во-первых, специализация страны экспортера не может определяться только номинальными объемами экспорта определенных товаров и их долями в структуре вывоза. В условиях, когда львиная доля

российского экспорта (в том числе промышленных товаров) приходится на небольшое количество отдельных видов продукции, интерес представляют новые области специализаций – в каком количестве они появляются и как меняются числовые значения их индексов.

Во-вторых, новый смысл интерпретации индексов придала теория продуктового пространства<sup>277</sup>. В соответствии с ней наиболее вероятно экспортеры обретут те новые специализации (в экспорте тех товаров), которые на продуктивном пространстве расположены ближе (требуют схожего соотношения различных факторов производства) всего к выявленным специализациям.

Продуктовое пространство состоит из густо сплетенного центра (к которому относятся готовые изделия высокой степени обработки, преимущественно машины и техника), периферии (представленной в виде цепочек сырьевых товаров, имеющих небольшое количество связей и ведущих к центру), а также кластера текстильных товаров, предметов одежды.

Теория продуктового пространства до настоящего времени не получила широкого распространения в российской экономической литературе, автор нашел несколько работ российских исследователей, среди которых А. Каукин и Л. Фрейнкман, С. Кадочников и А. Федюнина, А. Гнидченко, Е. Артемьева и др.<sup>278</sup> В работах зарубежных исследователей применение такого подхода наблюдается намного чаще. На его основе создаются визуализированные атласы<sup>279</sup>, которые дают наглядное представление о корзине специализаций исследуемой страны.

---

<sup>277</sup> Hidalgo C., Klinger B. The Product Space Conditions the Development of Nations / C. Hidalgo, B. Klinger, A. Barabási, R. Hausmann // Science. – 2007. – Vol. 317. – P.482-487.

<sup>278</sup> Каукин А., Фрейнкман Л. Структура и продуктивность российского экспорта // Экономическая политика. 2009. № 5. С.99-117; Кадочников С., Федюнина А. Влияние связанного разнообразия экспорта на экономическое развитие регионов России. // Вопросы экономики. 2013. № 9. С.129-143; Гнидченко А. Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счет диверсификации экспорта // Журнал новой экономической ассоциации. 2014. № 1(21). С.83-109; Артемьева Е. Корзина роста: потенциальные экспортные отрасли Свердловской области // Журнал Новой экономической ассоциации. 2010. №6. С.62-81.

<sup>279</sup> The Atlas of economic complexity. Harvard University URL.: [http://atlas.cid.harvard.edu/explore/product\\_space/export/rus/all/show/2014/](http://atlas.cid.harvard.edu/explore/product_space/export/rus/all/show/2014/)

В соответствии с атласами, Россия в торговле с другими странами имеет сравнительно большое число специализаций, однако подавляющее большинство из них находятся на периферии продуктового пространства. Это говорит об ограниченных возможностях для российских производителей в обретении новых сравнительных преимуществ (в частности относимых к центру). А достигнуть их будет сложно без структурной трансформации экономики.

Вместе с тем, результаты атласов следует интерпретировать с осторожностью. Прежде всего, нужно учитывать, что глубокая специализация России в производстве и экспорте энергоносителей оказывает существенное влияние на степень специализации других отраслей. Они (значения коэффициентов специализаций других отраслей) в высокой степени чувствительны как к увеличивающимся объемам экспорта (физическим) так и к изменению мировых цен.

Проблема здесь заключается в том, что рост поставок энергоносителей и, тем более, увеличение стоимости экспорта ввиду повышения цен, не подразумевает более интенсивного использования факторов производства. Таким образом, природа изменений значений коэффициентов специализаций противоречит идее сравнительных преимуществ. Учитывая тот факт, что на Евросоюз приходится только около четверти экспорта промышленных товаров (доля готовых изделий еще ниже) и 70% вывозимых из России энергоносителей, такое влияние оказывается еще более значительным, что приводит к существенному занижению специализаций, относимых к промышленным товарам.

Автор оценивает насколько меняющиеся цены на энергоносители повлияли на значение показателей RCA. Согласно несложному расчету промышленные изделия со значением индекса свыше 0,59 имели бы в последние три года сравнительное преимущество по экспорту в ЕС, если бы

динамика цен на энергоносители соответствовала динамике цен на промышленные товары после 2000 г. Одновременно с этим нужно помнить, что и среди промышленных товаров выявлены изделия невысокой степени обработки, степень специализации в экспорте которых зависит от мировых цен, и, следовательно, они также оказывают влияние на показатели специализаций готовых изделий.

Поэтому следует учитывать высокую чувствительность индексов по экспорту готовых изделий к фактору меняющихся цен и объемам поставок энергоносителей. Для этого автор проведет расчеты таким образом, чтобы минимизировать их влияние. При выполнении поставленной задачи в расчетах будут задействованы данные в ценах базового периода, за который автор принимает 2000 г. Параллельно будет проведено два расчета. В первом случае в выборку попадут все экспортируемые в ЕС товары, соответствующие условиям<sup>280</sup>. Во втором случае автор включит в выборку только промышленные товары. Здесь нужно понимать, что получить объективную картину российских промышленных специализаций непросто. Несмотря на то, что полное исключение энергоносителей и сырья отнюдь не делает исследование абсолютно объективным, второй расчет позволит выявить относительно более эффективные специализации.

Для проведения расчетов сравнительных преимуществ российского промышленного экспорта используются данные Комтрейд ООН (торговля со странами ЕС в целом) за период с 2003 г. по 2014 г. на уровне четырех знаков МСТК (обеспечивает удовлетворительную однородность товаров, учитывая особенности российского экспорта и достаточно высокое качество данных). Ввиду выявленных трудностей с закреплением российского экспорта и нестабильности объемов продаж, исследуются результаты за определенные периоды (2003-2005 гг.; 2006-2008 гг.; 2010-2011 гг.; 2012-2015 гг.).

---

<sup>280</sup> Поскольку Россия осуществляет поставки по широкой номенклатуре товаров в малых объемах, автор предлагает включать в выборку только те товары, которые вывозятся в сумме от 1 млн долл. в год (среднегодовое за период). Соответственно, расчет стоимости экспорта в ЕС и общего импорта ЕС из всех стран будет проводиться только по включенным в выборку товарам. Такое дополнение к расчетам позволит устранить искажение (завышение) значений индексов российского экспорта.

### **Расчет сравнительных преимуществ (выборка по общей торговле России и ЕС)**

По авторским расчетам, Россия во взаимной торговле со странами ЕС обладает более чем 80 специализациями (Табл. 3.3.). В начале 2000-х гг. корзина экспортных специализаций России в торговле с ЕС насчитывала свыше 100 единиц, последующее снижение автор связывает с ростом физических объемов экспорта энергоносителей (Прил. Л.1.).

Примерно половина из выявленных специализаций приходится на промышленные товары, однако практически все из них относятся к недифференцированным. Из недифференцированных товаров, российскому экспорту в страны ЕС характерна глубокая специализация по следующим позициям: черные металлы в виде различных полуфабрикатов (RCA от 1,3 до 3,6), различные минеральные удобрения (RCA от 1,4 до 5,4), алмазы (RCA= 1,1), крафт и газетная бумага, фанера (RCA от 1,1 до 1,7), различные органические и неорганические химикаты (RCA от 1,3 до 4,2).

Значения индексов специализаций в большинстве случаев стабильны, хотя количество специализаций постепенно сокращается. Так утрачены специализации в экспорте некоторых изделий из железа и стали – трубной продукции из металлов (кроме тех с диаметром свыше 41 см.), проката из легированной стали или оцинковки, (МСТК 671.5; 674.1; 675.7; 676.2; 677.0; 678.1; 679.1; 679.4; 671.5), других органических и неорганических химикатов (МСТК 511.2; 512.1; 512.2; 512.4), тканей (МСТК 652.9; 654.4), стекла в листах (МСТК 664.3). Новых специализаций у российских экспортеров недифференцированных товаров после начала-середины 2000-х гг. появилось немного, среди них галоидные и сернистые соединения неметаллов (МСТК 522.4), различные прокатные изделия (МСТК 673.2; 673.3; 673.4).

Вместе с тем, нужно понимать, что основным задействованным фактором при изготовлении недифференцированных товаров является сырье. Это касается и товаров, относимых к высокотехнологичным, например, радиоактивные материалы. Таким образом, специализация в производстве

недифференцированных товаров скорее говорит об избытии этого сырья, чем о наличии и необходимом соотношении других разнообразных факторов производства, сформировавшейся инфраструктуры или соответствующей бизнес среды. Поэтому специализации на готовых изделиях представляют более высокий интерес.

Специализаций в экспорте готовых изделий у российских поставщиков в ЕС (при выборке по общему экспорту) по состоянию на 2012-2015 гг. всего шесть – это ювелирные изделия (МСТК 897.4), строительные материалы из асбестоцемента (МСТК 661.8), изделия из кобальта, титана, циркония (МСТК 699.8), ТВЭЛы (МСТК 718.7), железнодорожные или трамвайные товарные и ремонтные вагоны (МСТК 791.8), а также аварийные суда (МСТК 793.3). Из выявленных специализаций только две оказались устойчивыми во всех периодах – это ТВЭЛы и стройматериалы из асбестоцемента. Ювелирные изделия (МСТК 897.4) и изделия из прочих металлов (МСТК 699.8) являются слабыми и нестабильными.

**Таблица 3.3. Сравнительные преимущества российского экспорта промышленных товаров (выборка по общему экспорту)**

Наименование	2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
	Количество единиц			
Выборка	495	547	498	537
RCA всего	105	95	76	84
RCA ПРОМ	54	42	28	37
Из них: Недифференцированные товары	44	34	26	32
– Потребительские изделия	1 <sup>281</sup>	1	0	1
– Изделия промышленного назначения	9	7	2	5
<i>В т.ч. машин</i>	7	5	1	2

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

Корзина специализаций российского экспорта готовых изделий в ЕС сократилась после начала 2000-х гг., тогда их насчитывалось 10. Помимо эффекта от роста продаж энергоносителей, на снижение числа специализаций повлияло полное прекращение поставок по специализируемым товарам,

<sup>281</sup> Значение индекса составляет менее «1», но более «0,99».

таким как дубильные машины (МСТК 724.8), вспомогательные установки для котельных (МСТК 711.2). Кроме того, имели место эпизодические поставки отдельных видов продукции, которые создали иллюзию наличия специализации, например космических аппаратов и деталей (МСТК 792.5), аварийных судов (МСТК 793.3).

Полученного числа специализаций явно недостаточно чтобы проанализировать связи между ними и сформулировать выводы о потенциале российского экспорта. Кроме того, снижение общего количества специализаций подтверждает их высокую чувствительность к изменению объемов продаж энергоносителей. Поэтому результаты данного расчета автор признает неинформативными и переходит ко второму расчету, где выборка осуществляется по промышленным товарам.

### **Расчет сравнительных преимуществ**

#### **(выборка по экспорту промышленных товаров из России и ЕС)**

Применив выборку по промышленным товарам, корзина специализаций готовых изделий увеличилась до 40 единиц по итогам 2012-2015 гг. Этого числа достаточно для выявления особенностей и их описания (Табл. 3.4.). Львиная доля специализаций принадлежит продукции промышленного назначения. По состоянию на 2012-2015 гг. только шесть специализаций относятся к потребительским товарам.

Второй особенностью является выраженная нестабильность самой корзины специализаций в экспорте готовых изделий (в особенности относимых к изделиям промышленного назначения). После начала 2000-х гг. российские экспортеры утратили около 30 специализаций, приобрели 16 новых, еще 12 возобновились в 2012-2015 гг. после исчезновения. При этом только 13 специализаций можно назвать стабильными, они выявлены во всех периодах.

Общее количество специализаций в настоящее время сократилось по отношению к 2003-2005 гг. и 2006-2008 гг., но увеличилось по отношению

к 2010-2011 гг. Наиболее существенно сократилось число специализаций по потребительским изделиям, в начале 2000-х гг. их насчитывалось 11 единиц.

*Корзина специализаций потребительских товаров* сократилась главным образом ввиду полного прекращения поставок товаров, которые являлись значимыми в начале или в середине 2000-х гг. Среди них фотобумага, киноплёнка, магнитные диски, крахмал, детские качели и другие (МСТК 592.2; 882.4; 883.1; 894.6; 897.3; 898.6) (Прил. Л.2.). Кроме того, утрачены преимущества в экспорте моющих препаратов (МСТК 554.2), стеклянных емкостей (МСТК 665.1) и деталей мебели (МСТК 821.8).

При этом новых специализаций появляется немного. Корзина специализаций пополнилась всего на три единицы, все они были отмечены автором, как новые товары российского промышленного экспорта. А именно: гигиенические препараты (МСТК 553.5), материалы для резьбы и лепки (МСТК 899.1), компоненты стиральных машин (МСТК 775.1). К стабильным специализациям можно отнести бритвы и лезвия (МСТК 696.3), газеты (МСТК 892.2), ювелирные изделия (МСТК 897.4).

Говоря про особенности *специализации изделий промышленного назначения*, прежде всего следует отметить высокое значение машинно-технический изделий в их корзине. Примерно половина специализаций корзины относится к машинам и оборудованию (16 из 35 по состоянию на 2012-2015 гг.) (Табл. 3.4.).

**Таблица 3.4. Сравнительные преимущества российского экспорта промышленных товаров (выборка по промышленному экспорту)**

Наименование	2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
	Количество единиц			
Выборка	370	402	363	393
РСА ПРОМ	132	121	104	109
Из них: Недифференцированные товары	76	75	68	69
– Потребительские изделия	11	7	5	6
– Изделия промышленного назначения	45	39	31	35
<i>В т.ч. машин</i>	25	19	15	16

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН



Важность машин в корзине специализаций тем более существенна, учитывая высокую долю готовых промышленных товаров невысокой степени обработки, схожих с недифференцированными (изделий из металлов, химикатов в виде полуфабрикатов, относимых по МСТК к тем же группам, что и готовые изделия). В период 2012-2015 гг. таких специализаций насчитывалось 10. Вместе с тем, специализации в экспорте машин и оборудования особенно нестабильны, а количество утраченных специализаций более чем вдвое превышает количество обретенных (11 против 5).

Автор выявил четыре стабильные и традиционные специализации российского экспорта машин – это ТВЭЛы (МСТК 718.7), детали турбин (МСТК 712.8), железнодорожные вагоны и арматура для крепления путей (МСТК 791.8; 791.9). Из слабых нестабильных специализаций следует назвать прочие суда и плавучие сооружения (МСТК 793.3; 793.5; 793.7), железнодорожные вагоны (МСТК 791.2; 791.7), паровые котлы, турбины, газогенераторы (МСТК 711.1; 711.2; 741.7), прицепы, полуприцепы и их тягачи (МСТК 783.2; 786.2).

Утеряны специализации в экспорте металлообрабатывающего оборудования (МСТК 724.8; 728.3; 733.1; 737.2), различных компонентов машин (МСТК 711.2; 711.9; 723.9; 725.9; 746.2) и других изделий (МСТК 784.2; 786.3; 792.1). Обретенны новые специализации в экспорте электромеханических изделий и электроинструмента (МСТК 775.1; 776.2; 778.4) средств автомобильного, железнодорожного и воздушного транспорта специального назначения (МСТК 782.2; 791.6; 792.3).

Среди готовых изделий промышленного назначения, которые не относятся к машинам, следует отметить стабильные специализации России в экспорте блочных зданий (МСТК 811.0) и пластиковых труб (МСТК 581.4). Сюда же попадают различные готовые изделия невысокой степени обработки из металлов (МСТК 692.1; 699.8), дерева (МСТК 635.9), стройматериалы из асбестоцемента (МСТК 661.8), несложные химикаты (МСТК 598.1; 598.4).

Выявлены и новые специализации. Приобретены и продолжают усиливаться специализации в экспорте покрышек для легковых автомобилей<sup>282</sup>, электронных микроскопов (МСТК 871.3), других несложных изделий из металлов (МСТК 692.4; 699.5), химикатов и минералов (МСТК 581.1; 583.2; 593.1; 663.5).

Сокращение корзины связано с утратой специализаций в экспорте строительных материалов и деревянных конструкций (МСТК 635.1; 635.3; 661.2; 662.3), промышленных химикатов (МСТК 533.5; 597.3; 598.5), прочих изделий из железа низкой степени обработки (МСТК 694.1; 699.9).

Таким образом, высокое значение в корзине экспортных специализаций разнообразных машин прямо указывает на благоприятную среду и наличие необходимых для обретения этих специализаций факторов таких как, например, сложившаяся и относительно эффективно функционирующая инфраструктура, обслуживающая отрасль, наличие интеллектуального и технического потенциала, наличие спроса, прежде всего со стороны государственных структур.

Вместе с тем, российские производители традиционно специализируются на экспорте в Евросоюз узкопрофильных специализированных машин, компонентов к ним. Сегодня, как и в середине 2000-х гг., в корзине нет ни одного готового к использованию потребительского машинно-технического изделия, и эта тенденция не меняется.

Ситуация осложняется тем, что спрос на эти категории товаров является нестабильным, что и объясняет сильные колебания значений индексов. Кроме того, сокращение корзины специализаций машинно-технических изделий ставит под сомнение возможности, как освоения новых специализаций, так и удержание традиционных.

По мнению автора, имеющуюся инфраструктуру можно использовать для создания новых машин и оборудования, ориентированных на

---

<sup>282</sup> При этом специализации в экспорте прочих покрышек ослабевают.

потребности и спрос со стороны рынка, а не только государственных структур. Конечно, отечественным экспортерам будет нелегко начинать продвижение экспорта с готовых изделий. На данном этапе государству целесообразно способствовать вертикальной интеграции российских поставщиков в производственные циклы европейских компаний за счет увеличения экспорта частей, компонентов и предоставления услуг по финальной сборке продукции.

Помимо машин выявлены и другие специализации. Большинство из них относятся к несложным готовым изделиям, прошедшим неглубокую обработку (например, придание формы). Основная часть областей специализации российского промышленного экспорта относится к изделиям низкой степени обработки и полуфабрикатам. Россия имеет сильную конкурентоспособную базу по первичной обработке таких материалов как, например, металлы, дерево и пластик. Доступность широкой номенклатуры полуфабрикатов для дальнейшей обработки является очевидным плюсом. Но этого недостаточно для освоения новых специализаций, подразумевающих сложную и глубокую обработку, что подтверждает атлас продуктового пространства: он указывает на близость полуфабрикатов к компонентам, а не готовым изделиям.

Таким образом, на данном этапе для эффективного освоения новых специализаций России следует создавать условия для вертикальной интеграции российских поставщиков в международные производственные циклы, облегчать условия экспортирования продукции и способствовать развитию транспортной и иной обслуживающей инфраструктуры.

Следует отметить и приобретенную единичную сложную специализацию в экспорте электронных микроскопов (871.3). Она не относится к машинам, но определенно сформировалась под влиянием спроса со стороны государства, хотя и может быть востребована в рыночных условиях. Таким образом, можно говорить о наличии позитивных примеров, когда сформированные под воздействием спроса со стороны

государственных структур сложные специализации трансформируются и подстраиваются под спрос, продиктованный рынком.

### **Потенциал географических направлений российского экспорта в страны Евросоюза**

Ранее автор установил, что экспортируемые из России товары обладают различным потенциалом дальнейшего продвижения. Наиболее перспективными автор считает готовые изделия, в то время как возможности роста продаж промышленных недифференцированных товаров сильно ограничены. Поэтому сегодня потенциал развития отечественных поставок напрямую связан с увеличением доли в экспорте готовых изделий, как и физических объемов их продаж.

Далее выявим наиболее перспективные рынки, которые закупают больше всего готовых изделий, как в относительном, так и в абсолютном выражении, а так же особенности структуры экспорта. Для этого расчета используем данные Евростат. Ввиду нестабильности поставок объемы будут рассматриваться за период в последние три года.

*Структуре экспорта готовых изделий* характерна высокая концентрация по отдельным географическим направлениям. Важнейшим импортером российской готовой продукции выступает ФРГ, на которую приходится пятая часть потребительских товаров и изделий промышленного назначения. Особое место принадлежит и Польше. При существенно меньших, чем у ФРГ, номинальном ВВП и численности населения Польша импортирует 12% направляемых в ЕС потребительских товаров и 11% изделий промышленного назначения (Табл. 3.5.; Прил. М).

Крупными покупателями российских готовых изделий промышленного назначения выступают также Чехия, Финляндия и Франция (8-10%). В меньших объемах изделия направляются в Словакию, Италию, Литву, Великобританию и Нидерланды (4-7%). Потребительские товары, помимо ФРГ и Польши, вывозятся в Великобританию (8%), Латвию (7%), Италию,

Францию и Чехию (по 6%), а также Нидерланды, Литву и Румынию (по 4-5%).

Характерно, что здесь потоки распределяются иначе, чем в поставках недифференцированных товаров. Например, два крупнейших импортера отечественных промышленных товаров, Италия и Бельгия, отстают от других стран по импорту готовых изделий. То есть по общим закупкам промышленных товаров они лидируют только за счет недифференцированной продукции.

Страны ЦВЕ, за исключением Польши, наоборот, представляют важный рынок сбыта российских готовых изделий, хотя они не являются значимыми импортерами промышленной продукции в целом. Так, доля региона в импорте готовых изделий из России составляет 40%, на них приходится менее четверти импорта всех промышленных товаров (Прил. Н).

Далее проведем ранжирование стран Евросоюза по доле готовых изделий в российском промышленном экспорте. Однако следует учитывать чувствительность данного индекса к продажам недифференцированных товаров, стоимость экспорта которых намного превышает вывоз готовых изделий (Прил. О). Ведь потребности государств ЕС в промышленных полуфабрикатах и других недифференцированных товарах различаются. Хотя поставляемые из России готовые изделия зачастую представлены узкопрофильными товарами, многие из которых отвечают специфическим потребностям отдельных стран ЕС или необходимы для поддержания работоспособности инфраструктуры, созданной в период СЭВ.

Поэтому часто причиной установления торговой связи является востребованность одного из предлагаемых Россией нишевых продуктов, многие из которых продолжают эксплуатировать сформированный в советскую эпоху потенциал. Вероятно, по этой причине для всех стран ЦВЕ характерна высокая доля готовых изделий в структуре закупок промышленных товаров. В среднем на готовую продукцию приходится не

менее 25-30% стоимости ввозимой промышленной продукции, а в случае с Чехией и Словакией – около 50%.

Закономерно структура закупок промышленно развитых стран Западной Европы различается. Это обусловлено большими объемами закупок недифференцированных полуфабрикатов.

**Таблица 3.5. Географическая структура экспорта готовых изделий в страны Европейского Союза в 2013-2015 гг. (среднегодовое значение), в млн евро**

	Промышл. товары	Недифф-ные товары	Готовые изделия	Изделия промышл. назначения	Потребит. товары
СТРАНЫ ЕС 28	16 792	13 131	<b>3 660</b>	3 168	492
<b>СТРАНЫ ЗЕ</b>	11 653	9 462	2 191	1 921	270
ФРГ	1 753	1 045	708	619	89
Финляндия	892	613	279	266	13
Франция	825	490	335	305	30
Италия	<b>2 098</b>	1 833	265	235	30
Великобритания	680	452	229	190	39
Нидерланды	665	532	133	106	27
Австрия	158	69	89	73	15
Швеция	672	593	79	65	14
Бельгия	<b>3 910</b>	3 837	73	60	13
<b>СТРАНЫ ЦВЕ</b>	4 067	2 717	1 351	1 153	197
Польша	1 334	942	393	334	58
Чехия	471	204	268	240	28
Словакия	277	144	133	128	5
Литва	474	349	126	100	25
Венгрия	349	245	104	98	7
Болгария	265	180	85	78	7
Латвия	436	337	99	64	35
Эстония	239	166	72	59	14
Румыния	222	150	72	52	20

Источник: Расчеты автора на основе данных Евростат

У промышленно развитых стран Западной Европы доли готовых изделий в структуре импорта (промышленных товаров) из России различаются. Это связано с тем, что некоторые из них ввозят из России большие объемы недифференцированных полуфабрикатов. Наиболее благоприятным выглядит экспорт в Австрию (свыше 60% приходится на готовые изделия), которая по закупке недифференцированных полуфабрикатов располагается на одном из последних мест. Высокая доля готовых изделий присуща российскому экспорту в ФРГ, Финляндию,

Францию и Великобританию (30-40%). В структуре российского экспорта в другие страны западной Европы преобладают недифференцированные товары, на готовые изделия приходится не более 10-15%, а в случае с Бельгией, Португалией и Данией даже менее 5%.

Полученные результаты определенно указывают на высокий потенциал региона ЦВЕ, а также отдельных стран Западной Европы. Однако, учитывая описанные автором искажения, более достоверные и информативные данные может дать сравнение долей в импорте с долями в ВВП по ППС, населением Евросоюза. Результаты изложены автором в виде таблицы 3.6. и наглядных графиков (Прил. П).

Проведенные расчеты подтверждают высокий экспортный потенциал государств ЦВЕ. Все страны этого региона (отмечены кружками на графиках) демонстрируют высокое значение показателя (свыше 1) относительного значения российского экспорта к ВВП по ППС, как потребительских изделий, так и продукции промышленного назначения. Особенно следует отметить страны Балтии, чья доля в импорте примерно в 15 раз превышает удельный вес их экономик в ВВП Евросоюза. В части промышленной продукции значительным потенциалом также обладают рынки Болгарии, Словакии, Чехии и Венгрии, а потребительских товаров – рынки Польши, Чехии и Болгарии.

Большинство стран Западной Европы имеют невысокую важность относительно доли в ВВП, но есть и исключения. Четыре из пяти крупнейших экономик Евросоюза – Великобритания, Франция, Италия и Испания, а также Бельгия продемонстрировали самые низкие значения индекса, в то время как по экспорту в ФРГ, Нидерланды и Швецию<sup>283</sup> их значения сбалансированы и стремятся к единице. Австрия и Финляндия продемонстрировали высокие значения относительной важности.

---

<sup>283</sup> В случае с Нидерландами и Швецией показатели относительной важности сбалансированы только по потребительским товарам.

**Таблица 3.6. Относительная важность стран ЕС как импортеров готовой продукции относительно доли в ВВП по ППС, населению<sup>284</sup> за 2013-2015 гг.**

Страна	Отношение доли в импорте из России изделий к доле в населении ЕС, ВВП ЕС		
	<i>потребительских изделий</i> к доле в населении ЕС	<i>потребительских изделий</i> к доле в ВВП ЕС	<i>изделий промышленного назначения</i> к доле в ВВП ЕС
<b>ФРГ</b>	1,34	0,87	0,78
Великобритания	0,81	0,49	0,37
Франция	0,41	0,40	0,63
Италия	0,48	0,52	0,64
Испания	0,20	0,29	0,10
Нидерланды	1,46	1,15	0,71
Швеция	1,52	0,93	0,66
Польша	1,63	4,01	3,59
Бельгия	0,75	0,90	0,66
<b>Австрия</b>	1,98	1,33	0,98
<b>Финляндия</b>	2,42	1,80	5,72
Чехия	1,89	5,05	6,84
Венгрия	0,60	1,79	4,13
Словакия	1,07	1,72	7,46
Болгария	0,79	4,67	8,02
<b>Литва</b>	8,50	19,69	12,14
<b>Латвия</b>	17,35	41,53	12,02
<b>Эстония</b>	9,49	19,55	12,96
<i>Румыния</i>	0,91	3,34	1,56
<i>Ирландия</i>	0,11	0,07	0,29
<i>Словения</i>	1,87	2,85	0,79
<i>Греция</i>	0,22	0,38	0,19
<i>Хорватия</i>	0,30	0,82	0,90
<i>Дания</i>	0,53	0,31	0,08
<i>Кипр</i>	0,72	0,98	0,89
<i>Португалия</i>	0,16	0,26	0,05
<i>Мальта</i>	0,07	0,10	1,57
<i>Люксембург</i>	0,24	0,08	0,15

Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

Ситуация меняется, если провести расчет относительной важности экспорта потребительских товаров по доле населения. Значения индексов государств ЦВЕ сокращаются, но по-прежнему превышают показатели

<sup>284</sup> Зеленым цветом отмечены показатели значительно выше единицы, красным – менее единицы.



западноевропейских стран, а в случае с Венгрией и Болгарией опускаются ниже единицы.

Из проведенных расчетов следует, что регион ЦВЕ обладает наибольшим потенциалом в части продвижения готовых изделий из России. Именно за счет него может решаться задача диверсификации отечественного экспорта. В плане продвижения новых видов готовых изделий перспективными являются также рынки ФРГ, Финляндии и Австрии.

Вместе с тем, необходимо учитывать, что Франция, Великобритания, Италия и Нидерланды являются важными рынками сбыта с точки зрения объемов поставок. Эти направления также нуждаются в формировании стратегии, направленной на удержание объемов экспорта и расширение ассортимента вывозимой продукции.

### **Потенциал расширения географии поставок готовых изделий**

Далее рассмотрим, как распределяются экспортные потоки по странам Евросоюза. Чтобы выполнить поставленную задачу, сначала рассчитаем основные показатели диверсификации экспорта по отдельным странам. Расчет производится за 2013-2015 гг. на основании данных Евростат по трем знакам МСТК (Прил. Р).

При сравнительно диверсифицированной структуре экспорта готовых изделий из России в Евросоюз в целом, для большинства государств ЕС Россия выступает поставщиком узкой номенклатуры товаров (от одной до пяти товарных групп), остальные изделия вывозятся в незначительных объемах.

Так, первая пятерка товаров в структуре экспорта в Нидерланды и в Болгарию формирует 50% экспорта; в Польшу и Бельгию – 60%; в Финляндию, Францию, Великобританию, Италию – по 70%, в Словакию, Чехию – почти 80%. Количество значимых товаров (доля в экспорте свыше 1%) в поставках редко превышает 10 единиц, в отдельных случаях достигает 15-18. Значения индексов Хиршмана-Херфиндаля варьируются

в зависимости от важности первой статьи экспорта в пределах от 0,2 до 0,7, что говорит о чрезмерной концентрации даже по низшей границе.

Но есть и положительные примеры. Так, относительно диверсифицированные структуры закупок готовых изделий в России имеют ФРГ и страны Балтии, а также Испания, которая не является значимым импортером. Показатели диверсификации экспорта в эти страны соответствуют средним по ЕС: значение индекса Хиршмана-Херфиндаля составляет примерно 0,1. На первую пятерку наиболее важных товаров приходится около 40% поставок, при этом общее количество значимых вывозимых товаров составляет около 30 единиц.

Автор полагает, что сложившаяся ситуация указывает на высокую концентрацию поставок готовых изделий по единичным географическим направлениям. Чтобы проверить корректность полученного вывода и дополнить его конкретными примерами, проанализируем товарные структуры экспорта готовых изделий в страны ЕС. Для большей надежности расчет будет выполнен в двух проекциях: с точки зрения импортеров (в виде матрицы по пятерке наиболее значимых в экспорте товаров) и с точки зрения товаров (рассмотрим концентрацию основных географических направлений).

Сопоставив структуры закупок (готовых изделий) государств Евросоюза (Прил. Р), автор выявил существенные различия в них. Российские экспортеры направляют в государства ЕС разную номенклатуру готовых изделий (вывозимые изделия редко встречаются в структурах закупок большого количества стран). Первым российским товаром по числу государств, которые его закупают, являются автомобильные покрышки. Он представлен в первой пятерке номенклатуры импорта 14 из 25 стран Евросоюза<sup>285</sup>.

Популярностью одновременно у нескольких стран Евросоюза пользуются также: летательные аппараты, части к ним (11 стран); изделия из неблагородных металлов (9 стран); средства железнодорожного транспорта и

---

<sup>285</sup> Исключены из выборки Кипр, Люксембург и Мальта.

части к нему (7 стран); ТВЭЛы, стройматериалы (6 стран); мебель, двигатели неэлектрические (5 стран); электрические машины и устройства, измерительные и контрольные приборы, изделия из дерева (4 страны). Также в четыре страны направляются: суда, лодки, плавучие сооружения и части к ним; пластмассы в форме пластин, листов; металлические емкости для хранения и транспортировки; медикаменты; машины и оборудование для строительства.

Среди готовых изделий лидерами по числу активно закупающих их стран ЕС выступают узкопрофильные товары. Они отвечают специфическим потребностям отдельных стран ЕС или необходимы для поддержания работоспособности инфраструктуры, созданной в период СЭВ и поэтому обладают ограниченным потенциалом продвижения. Таким образом, уже на данном этапе можно с уверенностью заявить, что российские экспортеры более массовой готовой продукции пока не полностью используют возможности географического расширения направлений уже освоенной ими номенклатуры готовых изделий.

Кроме того, получены свидетельства, что российские экспортеры в страны ЦВЕ продолжают активно эксплуатировать сформированный в советскую эпоху потенциал. Вероятно, это также обуславливает высокое относительное значение этого региона как импортера российской готовой продукции, ведь продвижение новой номенклатуры товаров дается с трудом. Например, львиная доля поставок готовых изделий в Чехию, Венгрию и Словакию приходится на ТВЭЛы (55-77%).

Средства железнодорожного транспорта и компоненты к ним является наиболее значимой статьей экспорта (около 20% закупок) в страны Балтии и Болгарию, которая продолжает закупать в России составы для софийского метрополитена. Польша, являющаяся вторым после ФРГ импортером готовой продукции, напротив, наладила ввоз из России новой номенклатуры товаров, а именно рыболовных судов и иных водных плавучих сооружений.

Продолжающаяся эксплуатация экспортерами советского потенциала, с одной стороны является преимуществом: перечисленные товары составляют весомую долю российского экспорта готовых изделий в страны Евросоюза. С другой стороны, нужно понимать, что эта область подвержена риску. Ведь по мере конвергенции и устаревания созданной в период СЭВ инфраструктуры, государства ЦВЕ будут сокращать закупки из России.

Далее рассмотрим, в какой мере поставки значимых готовых изделий концентрируются по географическим направлениям. Всего в выборку попали 65 товарных групп<sup>286</sup>. Практически все экспортируемые из России готовые изделия направляются ограниченному числу партнеров. Например, если считать значимыми партнерами тех, которые импортируют свыше 10%, то получится, что в среднем российские готовые изделия вывозятся по 3<sup>287</sup> (на деле от одного до четырех) таким направлениям, а на них приходится две трети стоимости поставок<sup>288</sup>.

Чаще всего значимым партнером по импорту российской продукции выступает ФРГ – по 44 из 65 товарных групп. Даже с учетом крупного размера ее экономики это указывает на высокую значимость немецкого рынка для российских экспортеров готовой продукции. Далее идут две страны ЦВЕ Польша и Литва (16 и 14 товарных групп соответственно) (Табл. 3.7.).

Причем, если Польша и так является вторым после ФРГ импортером готовой продукции, то высокое значение Литвы для широкой номенклатуры товаров очень примечательно. Например, более крупная Чехия и Болгария являются значимыми партнерами по семи группам, другие страны Балтии по 5-6, а Словакия – только по ТВЭЛам.

Внимания заслуживают и страны Западной Европы, такие как Франция, Финляндия, Великобритания, Италия и Нидерланды. Несмотря на низкую

---

<sup>286</sup> В выборку попали группы: 541, 542, 551, 553, 554, 582, 597, 598, 625, 635, 658, 665, 691, 692, 693, 695, 696, 699, 712, 713, 714, 716, 718, 721, 723, 728, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 752, 759, 764, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 778, 781, 784, 791, 792, 793, 821, 842, 851, 871, 873, 874, 884, 885, 892, 893, 894, 896, 897, 898, 899.

<sup>287</sup> Медианное значение составляет 3,0; среднее арифметическое – 2,7.

<sup>288</sup> Медианное значение составляет 65%; среднее арифметическое – 63%.

диверсификацию поставок в эти страны, они являются значимыми партнерами для большого числа российских экспортеров.

**Таблица 3.7. Значимые импортеры готовой продукции за 2013-2015 гг.**

Импортер	Количество позиций
ФРГ	44
Польша	16
Литва	14
Франция	13
Финляндия	11
Великобритания	11
Нидерланды	9
Италия	8
Болгария	7
Чехия	7
Бельгия	6
Эстония	6
Латвия	5

Источник: Расчеты автора на основе данных Евростат

Из конкретных примеров высокой концентрации российского экспорта готовых изделий по единичным направлениям можно отметить следующие. Все виды отечественного электрического ручного инструмента и львиная доля электрических машин поставляются преимущественно в ФРГ. Летательные аппараты и части к ним, главным образом, вывозятся во Францию и в Италию. Оптические приборы направляются в ФРГ. Ювелирные изделия находят спрос только в Латвии, ФРГ и Чехии. Бытовые приборы продаются в Италии, Польше и Румынии; режущие изделия – в Польше и Словении;

детские и спортивные товары в ФРГ, Финляндии и Австрии. Можно привести еще много подобных примеров (Прил. С).

Многие из названных товарных позиций присутствуют в российском экспорте с начала 2000-х гг. Другими словами, российские производители, закрепившись на нескольких направлениях, не могут добиться успехов в проведении дальнейшей географической экспансии. По мнению автора сложившаяся ситуация может быть обусловлена как внутренними так и внешними факторами.

Во-первых, вероятно, российские экспортеры (среди которых не только известные крупные компании, но и представители малого и среднего бизнеса) испытывают трудности с налаживанием контактов и получением информации о рынках стран ЕС, а также не располагают

средствами для организации зарубежных представительств и проведения рекламных кампаний.

Сложившаяся ситуация нуждается в тщательной проработке. Автор разделяет точку зрения, изложенную в работах академика И.Д. Иванова, о том, что облагораживание структуры российского экспорта требует выстраивания эффективной системы государственного содействия экспортерам в части помощи с организацией представительств и анализом рынков стран ЕС<sup>289</sup>.

Во-вторых, учитывая полученные свидетельства, что российские экспортеры все же предпринимают настойчивые попытки освоения новых рынков<sup>290</sup>, следует уделить особое внимание совершенствованию экспортной инфраструктуры и облегчению процедур экспортирования.

### **Потенциал расширения производственной кооперации со странами Евросоюза за счет вывоза частей и компонентов**

После проведенных исследований автор пришел к выводу, что российские машинно-технические изделия имеют наиболее высокий экспортный потенциал из предлагаемых отечественными поставщиками товаров. Именно за счет машин и оборудования следует решать задачу развития поставок готовых изделий в страны ЕС. Поэтому данная отрасль требует повышенного внимания.

Автор полагает, что помимо высказанных ранее рекомендаций (в части формирования инфраструктуры, облегчения условий экспортирования и содействия продвижению и закреплению продукции на рынках европейских стран), необходимо формирование выверенной стратегии, направленной на создание новой экспортоориентированной продукции, отвечающей рыночным требованиям стран ЕС. Целесообразность этого предложения обусловлена тем, что большинство отечественных машин и оборудования

---

<sup>289</sup> Иванов, И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике. М.: Общество сохранения литературного наследия, 2011. 350 с.

<sup>290</sup> Выводы, полученные исходя из низкой выживаемости российского экспорта.

(экспортируемых в Евросоюз) производятся предприятиями со смешанным частно-государственным капиталом или же прямо подчиняются государству.

Говоря о последовательности действий, автор (опираясь на изложенные в первой главе теоретические выводы) полагает, что в краткосрочной перспективе стоит сосредоточить усилия на вертикальной интеграции российских экспортеров в производственные цепочки стран ЕС, основанной на экспорте частей, компонентов, предоставления услуг сборки и наладки.

Автор дополняет обоснование тем, что экспортирование компонентов, частей не требует самостоятельного продвижения продукции, высоких маркетинговых затрат, выстраивания сетей продаж и обслуживания, как и не подразумевает связанных с этим рисков. Также российские компании-экспортеры сегодня объективно не обладают необходимым опытом и компетенциями в области маркетинга, позиционирования продуктов, формирования восприятия бренда у покупателей из стран ЕС, адаптации предлагаемых продуктов под их предпочтения и вкусы.

Востребованность компонентов на мировом рынке во многом определяется соотношением цен на них (при условии соблюдения должных норм качества и сервиса), что делает отечественных поставщиков потенциально конкурентоспособными. Кроме того, значимую помощь российским экспортерам уже оказало снижение курса национальной валюты.

Из этого следует, что продвижение в Евросоюзе готовых машин (особенно относимых к потребительским товарам) собственной разработки является сложной долгосрочной задачей, для воплощения которой сегодня нет достаточных возможностей, компетенций и инфраструктуры. Однако, по мере освоения вертикальных специализаций отечественная экспортная инфраструктура будет улучшаться, а российские поставщики получат ценный опыт и возможность эксплуатировать эффект перелива, что упростит обретение более сложных специализаций.

Автор допускает, что уже сегодня по некоторым направлениям и в небольших объемах может открыться экспорт высокотехнологичной

машинно-технической продукции, производимой российскими инновационными стартапами и технопарками. Содействие высокотехнологичному и инновационному экспорту не будет противоречить стратегии продвижения отечественных компонентов, поэтому такие проекты необходимо выявлять на раннем этапе и оказывать им всевозможную поддержку. Тем более для содействия инновациям уже имеются необходимые условия. Обеспеченность российской экономики исследовательскими кадрами сопоставима с ведущими европейскими странами. Так, на 10 тыс занятых в экономике в России имеется 72 работника НИР, в Германии – 69, во Франции – 77, в Норвегии – 92, а в Дании – 95. По этому показателю Россия значительно опережает некоторые страны ЕС, например, Италию, Нидерланды, Польшу<sup>291</sup>. В России уже создан ряд технопарков, созданных для «обеспечения ускоренного развития высокотехнологичных отраслей экономики в соответствии с приоритетными направлениями ее модернизации и превращение их в одну из основных движущих сил экономического роста страны».

Далее проверим, подтверждаются ли на практике полученные автором выводы, а именно стали ли государства Евросоюза ввозить из России больше компонентов? Однако такой расчет является трудоемким, и проводить его приходится в ручном режиме. Номенклатура машин в классификации МСТК является очень плотной, зачастую готовые изделия отделяются от компонентов только на самом низком уровне по пяти знакам. А подобных расчетов по российскому экспорту, как и справочника по номенклатуре компонентов в структуре МСТК, автор не обнаружил.

Автор принял решение проводить выборку только по машинам и оборудованию (раздел МСТК 7), хотя и можно говорить о примерах успешного продвижения компонентов машин, относимых к другим отделам МСТК. Вызывает вопрос ранжирование некоторых видов изделий.

---

<sup>291</sup> Коробков, И. «Партнерство для модернизации» России и ЕС: задачи и первые результаты / И. Коробков // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – № 4(26). – С.201-205.



Например, некоторые крупные узлы и агрегаты в сборе МСТК классифицирует как самостоятельный продукт (например, трансмиссионные валы, двигатели), а не как части конечных изделий. Автором принято решение относить их к готовым изделиям, в то время как узлы определенных машин – к компонентам. ТВЭЛы, которые являются важнейшей статьёй российского экспорта машин, также сложно отнести к одной из двух категорий. Автор предлагает не включать эти товары в выборку.

Проблему представляют и транзакции в небольших объемах под видом отправки дорогостоящих крупногабаритных машин и транспортных средств, например, самолетов массой свыше 15 тонн в ненагруженном состоянии (792.40), которые даже при самых скромных подсчетах стоят намного больше отражаемых сумм. Вероятно, здесь идет речь об экспорте компонентов к изделиям, либо это статистические ошибки. По мнению автора, такие артефакты не дают сильных искажений, поэтому факт их наличия игнорируется. Таким образом, сформировался перечень изделий, которые автором относятся к частям и компонентам<sup>292</sup>. Далее проведем расчет по данным Евростат за 2000-2004 гг., 2005-2008 гг., 2010-2012 гг. и 2013-2014 гг.

Компоненты действительно играют существенную роль в российском экспорте машин, на них приходится примерно половина стоимости поставок из России в ЕС (без учета ТВЭЛов) (Табл. 3.8.). По сравнению с началом 2000-х гг., доля компонентов в поставках выросла на 10 п.п., но за прошедшее десятилетие она осталась неизменной.

---

<sup>292</sup> К частям и компонентам автор относит следующие основные позиции МСТК: 711.21, 711.22, 711.91, 711.92, 712.80, 713.19, 714.91, 714.99, 716.90, 718.19, 718.78, 718.99, 721.19, 721.29, 721.98, 721.99, 723.93, 723.99, 724.39, 724.67, 724.68, 724.88, 724.91, 724.92, 725.91, 725.99, 726.35, 726.89, 726.91, 726.99, 727.19, 727.29, 728.19, 728.29, 728.39, 728.51, 728.52, 728.53, 728.55, 735.11, 735.13, 735.15, 735.91, 735.95, 737.11, 737.19, 737.29, 737.39, 737.49, 741.28, 741.35, 741.39, 741.45, 741.49, 741.90, 742.91, 742.95, 743.80, 743.91, 743.95, 744.19, 744.23, 744.25, 744.91, 744.92, 744.93, 744.94, 745.19, 745.29, 745.68, 745.93, 745.97, 746.10, 746.20, 746.30, 746.40, 746.50, 746.80, 746.91, 746.99, 747.10, 747.20, 747.30, 747.40, 747.80, 747.90, 748.21, 748.22, 748.31, 748.32, 748.39, 748.50, 748.60, 748.90, 749.11, 749.12, 749.13, 749.14, 749.15, 749.16, 749.17, 749.18, 749.19, 749.20, 749.91, 749.99, 751.97, 759.10, 759.80, 759.90, 759.91, 759.93, 759.95, 759.97, 764.18, 764.91, 764.92, 764.93, 764.99, 771.29, 772.61, 772.62, 772.81, 772.82, 774.23, 774.29, 775.49, 775.57, 775.79, 775.89, 776.29, 776.88, 776.89, 778.13, 778.17, 778.19, 778.29, 778.33, 778.35, 778.48, 778.79, 778.81, 778.83, 778.85, 778.89, 784.08, 784.10, 784.21, 784.25, 784.31, 784.32, 784.33, 784.34, 784.35, 784.36, 784.39, 785.35, 785.36, 785.37, 786.89, 791.91, 791.99, 792.91, 792.93, 792.95, 792.97.

Основными импортерами компонентов выступают ФРГ и Франция. Обе страны ежегодно закупают частей в среднем на 150 млн евро каждая, когда общая стоимость отправляемых в страны ЕС деталей составляет чуть более 700 млн евро. За ними идут Польша, Финляндия и Италия, которые ввозят компонентов примерно на 50 млн евро ежегодно. Далее следуют страны Балтии, Чехия, Болгария, Нидерланды, Австрия и Великобритания, чей импорт составляет от 15 до 30 млн евро.

Таблица 3.8. Доля компонентов в экспорте машин в страны ЕС, %, если другое не указано

Направление экспорта	Доля компонентов в экспорте				Среднегодовая стоимость экспорта частей за 2012-2014 гг. (в млн евро)	Отношение доли в экспорте частей к доле в ВВП по ППС
	2000-2004	2005-2008	2010-2012	2013-2014		
ФРГ	46	54	58	55	167	1,1
Франция	35	55	83	80	151	1,4
Польша	42	39	22	22	55	2,6
Финляндия	53	70	86	85	53	5,0
Италия	40	45	59	29	45	0,5
Нидерланды	24	41	46	48	30	0,9
Чехия	40	62	70	72	30	3,7
Литва	41	39	40	42	27	14,4
Австрия	37	49	24	42	27	1,5
Великобритания	28	42	51	53	23	0,2
Болгария	49	45	20	34	18	7,9
Бельгия	78	93	89	63	17	0,8
Эстония	19	33	44	51	17	16,1
Латвия	46	44	36	42	16	13,3
Словакия	44	51	56	34	13	3,3
Румыния	55	47	58	46	12	1,5
Швеция	62	48	39	76	10	0,4
<b>ЕС</b>	<b>40</b>	<b>51</b>	<b>49</b>	<b>50</b>	<b>727</b>	

Источник: Расчеты автора на основе данных Евростат

Доля компонентов в закупках стран ЕС различается. Самые высокие показатели у Франции (80%), Финляндии (85%), Чехии (70%), Бельгии (63%) и Швеции (76%). У ФРГ, стран Балтии, Нидерландов она соответствует средним значениям по ЕС (42-55%). А в закупках Польши, Италии, Словакии и Болгарии на компоненты приходится всего около 30% и менее.

Однако не всегда высокая доля частей в поставках свидетельствует о большой перспективности рынка и успешной реализации экспортного потенциала российскими компаниями. Данный показатель ввиду малой стоимости и высокой концентрации экспорта машин может проявить чувствительность всего к одному значимому событию (подразумевается открытие поставок конечных готовых изделий в сборе и компонентов).

Например, вследствие открытия поставок рыболовных судов (МСТК 793.24) в Польшу, самолетов (МСТК 792.40) в Италию, вагонов метрополитена (МСТК 791.60) в Болгарию, а также автомобилей специального назначения (МСТК 782.29) в Словакию, доля компонентов сократилась, тогда как в начале 2000-х гг. соответствовала средним по ЕС значениям.

Франция, напротив, резко увеличила ввоз из России компонентов для авиационной техники (МСТК 723.9, пп. 3,5,7), что увеличило общую долю компонентов в ее импорте с 35% до 80%. Финляндия и Эстония сократили импорт из России различных изделий в сборе, что привело к росту доли частей.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По итогам проведенного автором исследования российского промышленного экспорта в страны Евросоюза сформулированы его результаты и даны рекомендации.

### **Договорная база России и ЕС. Эволюция теории внешней торговли, применимость к развивающимся и развитым странам**

1. По итогам анализа договорной базы, дорожной карты по ОЭП, программ партнерства и стратегий развития России и Евросоюза определено место, которое отводится экспорту промышленных товаров из России в ЕС, а также либерализации взаимной торговли. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве носит рамочный характер и затрагивает преимущественно вопросы тарифного регулирования. «Дорожная карта» по общему экономическому пространству между Россией и ЕС, в отличие от СПС, концентрируется скорее вокруг вопросов нетарифного регулирования. Особое внимание в ней уделяется унификации технических стандартов и фитосанитарных норм, а также гармонизации принципов прохождения таможенной очистки. Партнерство для модернизации предусматривало создание широкой платформы для содействия промышленному экспорту из России, однако на практике реализованные за три года мероприятия ограничилась унификацией нескольких технических стандартов. В Стратегии развития России до 2020 г. развитию промышленного экспорта из России уделено одно из центральных мест. Она предусматривает освоение целого ряда новых специализаций в тех областях, где Россия обладает конкурентным преимуществом. Вместе с тем, стратегия опирается только на потенциал российской индустрии и не учитывает современные потребности мировых рынков. В стратегии

развития Евросоюза до 2020 г. вопросам торговли с Россией не уделяется внимания.

2. В диссертационной работе проведен критический анализ основных трудов в рамках неоклассической теории торговли, новой теории торговли, а также новой экономической географии. Установлено, что неоклассическая теория торговли способна гармонично обосновать взаимный обмен недифференцированными товарами и межотраслевой обмен между развитыми и развивающимися странами. Однако она не может объяснить стремительно растущий объем внутриотраслевой торговли, значительно превосшедший по стоимости межотраслевую торговлю на мировом уровне. Для решения данной задачи следует опираться на современные теории (новая теория торговли и новая экономическая география), становление которых длилось поэтапно на протяжении нескольких десятилетий под воздействием отдельных гипотез о внутриотраслевой торговле. Применительно к взаимной торговле развивающихся и развитых стран новая теория предполагает формирование внутриотраслевой вертикальной специализации, где развитым странам отводится роль экспортеров наукоемких компонентов, а для развивающихся – трудоемких компонентов. К сожалению, модели современных теорий торговли также имеют ограничения, поскольку опираются на единицы ключевых факторов, тогда как общая масса факторов, выявленных и рассмотренных в рамках гипотез теории, многочисленна и разнообразна. Эти ограничения возможно обойти при помощи теории продуктового пространства, однако она является лишь математической моделью (основанной на фундаментальном положении Э. Хекшера и Б. Олина о бесчисленном множестве факторов производства), но не самостоятельной теоретической концепцией.
3. Собраны и систематизированы методологические инструменты для анализа профилей торговли, показателей диверсификации,

выживаемости экспорта, получивших широкое распространение у исследователей. Установлено, что интерпретация результатов ключевого инструмента торговой специализации (индекс RCA) осложняется рядом проблем: его спорная теоретическая обоснованность, ограничение выборки данными по экспорту без учета импорта, анализ валовых показателей экспорта. Последняя из названных проблем становится особенно актуальной на современном этапе ввиду создаваемых статистических артефактов (многие страны экспортируют изделия, собранные из завезенных компонентов). Уточнено определение промышленных товаров, сопоставлены методологические различия профильных международных организаций в расчете стоимости экспорта промышленных товаров. Установлено, что принятое международными организациями стержневое определение содержит изъятия, искажающие показатели экспорта развивающихся стран, специализирующихся на товарах прошедших неглубокую обработку, но относимых к сырью – некоторые из них имеют практически идентичные аналоги, классифицируемые как промышленные товары. Не выдерживает критики принцип, согласно которому не попадают в выборку товары высокой степени обработки, исчезающие после использования (при этом исчезающая продукция также обнаружена и товаров, относимых к промышленным). В исследовании применяется стержневое определение промышленных товаров, вместе с тем справочно указываются данные об экспорте обработанных товаров, относимых к сырьевым.

### **Динамика, структура и тенденции российского промышленного экспорта**

По результатам 2015 г. экспорт промышленных товаров из России в страны Европейского Союза составил 18 млрд долл., тогда как в 2011-2014 гг. – 22-23 млрд долл., в 2008 г. – 24 млрд долл., а в 2000 г. – 7 млрд долл. За 2000-2014 гг. доля промышленных товаров в

российском экспорте в Евросоюз сократилась с 11% до 8-10%, но по итогам 2015 г. увеличилась до 12%. Этот показатель автор считает неинформативным ввиду его высокой чувствительности к продажам энергоносителей, которые по стоимости экспорта в ЕС превосходят промышленные товары в восемь раз.

4. Товарная структура российского промышленного экспорта по высокому агрегационному уровню (одному знаку МСТК) за 2000-2015 гг. изменилась незначительно. По итогам 2015 г. она выглядела следующим образом. Примерно половина продаж пришлась на классифицированные по материалу товары, главным образом изделия из стали, чугуна и драгоценные камни; треть – на химикаты, в том числе органические, неорганические и удобрения. Доля машин и оборудования (энергогенераторные, электротехнические машины и прочие транспортные средства) составляет 14%, а различных готовых изделий (научные, контрольные приборы, прочие товары) – всего 2%.
5. Основная часть вывозимых из России в ЕС промышленных товаров направляется в страны Западной Европы, доля стран ЦВЕ меньше, ввиду меньших размеров рынка (ВВП и население). Основным импортером российской промышленной продукции по итогам 2012-2014 гг. выступает Бельгия (23%). Второе и третье места делят Италия и ФРГ (12% и 10% соответственно). Следом идут: Польша (8%), а также Финляндия, Франция, Великобритания, Швеция и Нидерланды (по 5% каждая). Однако расчеты по относительной важности (доля российского импорта относительно ВВП) партнеров продемонстрировали, что ощутимое содействие взаимной торговле промышленными товарами оказывают низкие транспортные издержки, а также, наличие общих границ и сложившиеся в советский период кооперационные связи. Так, наиболее высокие значения индекса относительной значимости по экспорту показали географически близкие государства – все страны Балтии, страны ЦВЕ (Польша, Чехия,

Венгрия, Словакия и Болгария) и Финляндия. Названные страны также продемонстрировали самые высокие значения внутриотраслевой торговли с Россией промышленными товарами.

6. Стоимость российского промышленного экспорта подвержена колебаниям и зависит от конъюнктуры мировых цен на биржевые товары, которые формируют основную часть поставок (изделия из черных металлов, удобрения и другие). Создаваемые таким образом статистические артефакты необходимо учитывать при оценке показателей стоимости российского промышленного экспорта. Так, существенный прирост экспорта в ЕС промышленных товаров в 2000-2008 гг. во многом объясняется стремительной динамикой цен на эти товары. Снижение спроса и последовавшее кратное падение мировых цен на сталь и химикаты в 2009 г. определило сокращение стоимости российского промышленного экспорта вдвое. При этом машины и различные готовые изделия проявили высокую резистентность к кризису. Темпы снижения их продаж соответствуют динамике мирового экспорта и внешних закупок ЕС. А стоимость поставок двух значимых товарных групп – энергогенераторного и прочего транспортного оборудования практически не уменьшилась. Снижение стоимости промышленного экспорта в 2011-2015 гг. также обусловлено колебанием цен на изделия черных металлов. Расчет стоимости промышленного экспорта в неизменных ценах показал полное сохранение физического объема продаж черных металлов в 2011-2014 гг. и незначительное падение в 2015 г., тогда когда их стоимость упала на 30-40%. То есть динамика физического объема экспорта положительна, хотя его стоимость сокращается.
7. Структура российского промышленного экспорта отличается от мировой торговли и структуры общего импорта ЕС. Из промышленных товаров Россия вывозит в основном химикаты (базовые) и классифицированные по материалу товары, тогда как бóльшую часть



мировой торговли составляют машины и различные готовые изделия. Обнаружено, что сложившаяся товарная структура российского экспорта по МСТК не имеет прямой связи с уровнем конкурентоспособности конкретных отраслей российской индустрии. Она объясняется высокой долей недифференцированных товаров, которые имеют во всем мире единую спецификацию (классификация товаров на недифференцированные и готовые изделия проводится по авторской методике). Недифференцированные товары представлены только в разделах химикаты и классифицированные по материалу. Они формируют свыше 90% отечественных продаж в рамках названных разделов. Торговля недифференцированными товарами априорно является межотраслевой и обосновывается неоклассической теорией, поскольку эти товары конкурируют на мировом рынке только ценой. Соответственно, в отличие от российского экспорта основной объем мировой торговли и импорта ЕС приходится на готовые изделия, а также компоненты к ним, которые широко представлены в разделах машины и различные готовые изделия.

8. Преобразованная структура российского промышленного экспорта (в соответствии с авторской методикой) также практически не изменилась за 2000-2015 гг. Ввиду роста цен на изделия из черных металлов доля классифицированных по материалу товаров увеличилась в середине 2000-х гг. на восемь пунктов и вернулась к прежним значениям после 2008 г. Расчет в фиксированных ценах базисного периода показал незначительное изменение долей в пределах двух п.п. По авторской методике за 2000-2015 гг. выявлено существенное снижение удельного веса готовых потребительских изделий, тогда как доля недифференцированных товаров остается на неизменно высоком уровне. Таким образом, Россия сохранила сильную специализацию в экспорте недифференцированных товаров, качественных преобразований структуры промышленного экспорта не наблюдается.

Из этого следует, что потенциал европейского рынка готовых изделий используется российскими поставщиками не в полной мере.

9. Зависимость российского промышленного экспорта от недифференцированных товаров (составляют незначительную часть мировой торговли) порождает другие артефакты и проблемы, возникающие по мере его исследования на более низком агрегационном уровне. Так, не удастся выявить корреляционную связь между приростом российского промышленного экспорта и приростом ВВП России, внешней конъюнктуры (хотя по разделам химикаты и классифицированные по материалу, куда относятся недифференцированные товары, выявлена слабая зависимость от внешней конъюнктуры). Поскольку другие проведенные автором расчеты (общая динамика, доля внутриотраслевой торговли и др.) также признаются малоинформативными ввиду выявленных артефактов, автор счел необходимым в дальнейшем провести анализ российского промышленного экспорта в ручном режиме с целью минимизировать их влияние.
10. Рынок Евросоюза является важным для отечественных экспортеров промышленных недифференцированных товаров. В ЕС направляется четверть черных металлов, половина неорганических химикатов, а также основная часть органических химикатов, в том числе товаров ядерного цикла, алмазов. Относительно невелико значение ЕС как импортера отечественных машин и товаров раздела 8 МСТК – соответственно 14% и 7% в структуре российского промышленного экспорта. Вместе с тем, рынок Евросоюза имеет существенные преимущества: он относительно менее подвержен кризисным явлениям, чем рынки стран СНГ, и он предъявляет значительный спрос на сложную техническую продукцию, например, средства воздушного транспорта и научное оборудование российского производства. Значимость российских экспортеров для ЕС традиционно меньше –

на них приходится менее 2% импорта промышленных товаров, хотя по отдельным позициям эта доля весьма высока или умеренно значительна. Среди них ТВЭЛы, трубы из чугуна и стали с диаметром свыше 40 см, изделия из легированной стали, аварийные суда и другие аварийные плавучие сооружения (МСТК 793.3), железнодорожные вагоны.

11. Взаимный обмен России и Евросоюза промышленными товарами носит преимущественно межотраслевой характер, что объясняется специализацией России в экспорте недифференцированных товаров. Учитывая, что страны Европейского Союза поставляют в основном готовые изделия, Россия выступает нетто-импортером как готовой продукции, так и промышленных товаров в целом со всеми странами ЕС (кроме Кипра, Мальты, Люксембурга, а также Бельгии, которая традиционно закупает алмазы в крупных объемах). Показатель индекса внутриотраслевой торговли признается малоинформативным ввиду статистических артефактов (главным образом такого как снижение цен на недифференцированные товары). Поэтому для преодоления этого препятствия автором был рассчитан такой показатель как стоимость взаимной внутриотраслевой торговли. Это позволило установить слабую тенденцию к облагораживанию российского промышленного экспорта.

### **Потенциал российского экспорта промышленных товаров в страны ЕС**

12. Проведенный анализ позволил сделать вывод о том, что потенциал продаж недифференцированных товаров довольно ограничен. На это указывает несколько причин. Во-первых, обмен недифференцированными товарами априорно является предметом межотраслевой торговли, следовательно, эффект масштаба и эффект кумулятивной причинности (новая экономическая география) не будут действовать. Во-вторых, именно недифференцированные товары в наибольшей степени подвержены дискриминации на мировых рынках,

в том числе и со стороны Евросоюза. В-третьих, Европейский Союз в целом сокращает закупки недифференцированных товаров. Европейский рынок таких товаров, как черные металлы, удобрения и другие значимые недифференцированные товары сформировался, его основные ниши плотно заняты поставщиками из различных географических зон. Чтобы подтвердить полученные выводы, автор рассчитал показатели эластичности российского экспорта различных недифференцированных товаров к импорту стран ЕС. Расчеты подтвердили высокую степень зависимости динамики российского экспорта недифференцированных товаров и импорта ЕС, хотя отечественная продукция (за вычетом проката из стали) проявила высокую резистентность во все периоды, кроме 2015 г. Таким образом, рост продаж возможен либо за счет расширения географии поставок, либо путем расширения ассортимента вывозимых изделий. За 2008-2015 гг. автор не выявил значимых новых географических и товарных направлений, которые могли бы улучшить показатели российской торговли.

13. Основные возможности и перспективы российского промышленного экспорта лежат в продвижении готовой дифференцированной продукции. Из готовых изделий высоким спросом пользуется продукция промышленного назначения, а не потребительские товары. Высокую востребованность российских готовых изделий промышленного назначения автор связывает с продолжающейся эксплуатацией советского потенциала (поставки ТВЭЛов, средств железнодорожного и воздушного транспорта, другие машинно-технические изделия), а также с освоением различных промышленных специализаций, на которые существует спрос со стороны государственных структур. Развитие экспорта готовых потребительских изделий является сложной задачей, учитывая

различный уровень доходов населения и структуры потребительского спроса в России и ЕС.

14. Анализ массива товарных групп, изделий промышленного назначения проводился в ручном режиме с целью классификации данных товарных групп по категориям их экспортного потенциала. На среднем агрегационном уровне (уровень трех знаков МСТК) были определены наиболее перспективные товарные группы. К первой категории отнесены: летательные аппараты, суда и компоненты к ним, ТВЭЛы, резиновые покрышки, двигатели и электрические машины. Увеличение объема продаж изделий промышленного назначения связано с решением проблемы нестабильности их поставок. Среди готовых потребительских изделий также обнаружены точки роста: парфюмерия; медицинская и фармацевтическая продукция; бытовые приборы; детские, спортивные товары и другие.
15. Выполнен анализ диверсификации и ширины ассортимента российского промышленного экспорта в разных проекциях: в ценах 2000 г. по трем знакам МСТК, экспорта готовых изделий промышленного назначения и потребительских товаров в отдельности по четырем знакам МСТК. Установлено, что за 2000-2015 гг. структура российского экспорта промышленных товаров стала менее диверсифицированной. Значение индекса Хиршмана-Херфиндаля в 2011-2015 гг. по сравнению с 2000 г., увеличилось на 1-2 п.п. – до 12-13% (говорит о средней степени концентрации), а доля первой десятки значимых товарных групп увеличилась на 4 п.п. – до 65-68%. При этом российский промышленный экспорт представлен широкой номенклатурой товаров: ежегодно осуществляются поставки по 90 товарным группам (из 157 возможных) в сумме от 10 млн долл., по 140 группам – от одного млн долл. За 2000-2015 гг. увеличилась стоимость поставок традиционных групп (на 20% расширилась номенклатура вывозимых товаров в сумме от 10 млн долл.

за счет традиционных товаров, вывозимых в сумме до 10 млн долл.), новых товарных групп не обнаружено. На уровне четырех знаков МСТК степень концентрации поставок готовых изделий практически не изменилась. Наблюдается усиление традиционных специализаций (расширение ассортимента продаж товаров, вывозимых в сумме свыше 10 млн долл.), номенклатура продаваемых товаров увеличивается незначительно.

16. Анализ выживаемости российского экспорта в ЕС показал, что товарные потоки из России подвержены высокой смертности, то есть преждевременному уходу с рынка. Первые два года после старта продаж являются критическим периодом для отечественных товаров, половина связей обрывается к этому моменту. Далее показатели выбытия снижаются, но остаются на высоком уровне – по итогам 14 лет сохраняется только 22% связей, установленных в первый год наблюдений. Показатели смертности являются чрезвычайно высокими (они соответствуют странам Африки, Южной Америки и Индии) и указывают на серьезные проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры. Как правило, настолько низкая выживаемость экспорта говорит о несоответствии готовой продукции предпочтениям покупателей. Однако, в случае российским экспортом в ЕС, сырьевые товары демонстрируют даже меньшую выживаемость. Это позволяет предположить, что сам процесс экспортирования представляет для поставщиков проблему и предполагает дополнительные издержки.
17. Значительную роль в приросте российского экспорта готовых изделий играют новые товарные направления (по пяти знакам МСТК), иными словами увеличение поставок происходит за счет экстенсивной составляющей. За 2000-2015 гг. около 50% стоимости прироста экспорта готовых изделий промышленного назначения и почти вся стоимость прироста экспорта потребительских изделий сформировались за счет новых товарных позиций. Предварительные

результаты говорили об отсутствии экстенсивной составляющей по той причине, что новые товарные позиции соответствуют тем же группам, к которым относятся и традиционно поставляемые товары. То есть российские производители используют имеющийся потенциал традиционных в экспорте готовых изделий (многие из которых, как предполагает автор, сформировались в соответствии с запросом нужд государственного бюджета) и создают схожие с ними новые, которые пользуются спросом в условиях рыночной экономики. В то же время традиционные позиции готовых изделий (кроме ТВЭЛов) не показали высоких темпов роста, следовательно, их потенциал является невысоким. Всего автор обнаружил 35 устойчивых новых позиций экспорта потребительских товаров (по итогам 2014 г. продажи составили свыше 0,2 млрд долл.) и 43 позиции экспорта изделий промышленного назначения (по итогам 2015 г. продажи составили свыше 1,4 млрд долл.). По состоянию на 2015 г. новые товарные позиции формируют треть экспорта готовых изделий.

18. Проведен расчет сравнительных преимуществ (индексов RCA) в двух вариантах – с выборкой по общему экспорту и с выборкой по промышленному экспорту. Расчет с выборкой по общему экспорту подтвердил сильные и устойчивые специализации России в экспорте недифференцированных товаров (металлы, алмазы, удобрения и др.), но оказался недостаточно информативным для анализа экспорта готовых изделий. Расчет с выборкой по промышленным товарам выявил 40 позиций готовых изделий, в экспорте которых Россия обладает сравнительным преимуществом. Автор классифицировал их на пять категорий – утраченные, нестабильные, эпизодические, стабильные и приобретенные специализации. Абсолютное большинство выявленных специализаций относится к промышленным машинам, на втором месте – готовые изделия невысокой степени обработки из металлов и пластика. Следует констатировать, что Россия

обладает необходимыми факторами для обретения специализаций в экспорте машин. К их числу относятся: сложившаяся и относительно эффективно функционирующая обслуживающая инфраструктура; достаточный интеллектуальный и технический потенциал; обширный спрос, прежде всего со стороны государственных структур. То есть российский машинно-технический комплекс определенно обладает самым высоким потенциалом роста поставок в ЕС. Вместе с тем, российские производители традиционно специализируются на экспорте в Евросоюз узкопрофильных специализированных машин, компонентов к ним. Сегодня, как и в середине 2000-х гг., в корзине специализаций нет ни одного готового к использованию потребительского машинно-технического изделия, и эта тенденция не меняется.

19. Установлены наиболее перспективные географические направления российского экспорта готовых изделий. Отмечается, что самым высоким потенциалом обладают страны ЦВЕ (Польша, страны Балтии, Венгрия, Чехия, Словакия) и некоторые государства Западной Европы (ФРГ, Австрия, Финляндия). Однако высокое значение региона ЦВЕ для российских экспортеров напрямую связано с эксплуатацией советского потенциала и обслуживанием постсоветской инфраструктуры. Например, ТВЭЛы составляют основную часть экспорта в Словакию, Чехию и Венгрию. Страны Балтии и Болгария активно закупают отечественные подвижные составы. Отдельное место принадлежит ФРГ, которая закупает треть российских готовых изделий. Выявлено, что российские экспортеры готовых изделий не полностью используют возможности географического расширения поставок. Для большинства государств ЕС Россия выступает поставщиком узкой номенклатуры товаров, тогда как общие закупки ЕС более диверсифицированы. Российская готовая продукция направляется ограниченному числу партнеров (в среднем от одного до



четырёх). Единственным исключением являются резиновые покрышки, которые производятся компаниями из ЕС. В то же время узкопрофильная продукция (например, ТВЭЛы, летательные аппараты, средства железнодорожного транспорта) пользуется спросом у большого числа стран. Автор полагает, что экспортеры испытывают трудности с налаживанием контактов и получением информации о рынках стран ЕС, а также не располагают средствами для организации зарубежных представительств и проведения рекламных кампаний. Сложившаяся ситуация нуждается в тщательной проработке.

### **Рекомендации по итогам исследования**

20. Во-первых, учитывая значительное влияние транспортных издержек на количественные и качественные показатели взаимной торговли России и стран Евросоюза (пример Финляндии, демонстрирующей один из самых высоких показателей относительной важности по импорту готовых изделий), следует содействовать снижению транспортных издержек между Россией и ЕС (как и внутри самой России), то есть модернизации и повышению эффективности транспортной инфраструктуры.
21. Во-вторых, важной причиной, ограничивающей возможности диверсификации российского экспорта является низкий уровень доходов, соответственно и посредственное качество внутреннего потребительского спроса. Поэтому задача облагораживания экспорта и продвижения готовых изделий должна решаться параллельно с повышением уровня жизни в России и постепенным формированием потребительских предпочтений. Таким образом, экономика России остро нуждается в государственной политике, способствующей развитию экономики.
22. В-третьих, структурам, ответственным за формирование программ содействия экспорту и оказывающих экспортерам поддержку, необходимо учитывать, что потенциал российского экспорта лежит в

продвижении готовых изделий. Поддержка обрабатывающих секторов промышленности должна стать государственным приоритетом. Следует содействовать экспорту не только высокотехнологичных и инновационных компаний, но и поставщикам других готовых изделий. Такие немногочисленные проекты необходимо выявлять на раннем этапе и оказывать им всевозможную поддержку.

23. В-четвертых, преждевременный уход экспортеров с рынка, подрывает потенциал роста продаж промышленных товаров. Необходимо определить, подробно изучить и решить проблемы, с которыми сталкиваются российские компании в процессе экспортирования.
24. В-пятых, для содействия крупным компаниям, экспортирующим изделия промышленного назначения (как правило организации с государственным участием в капитале, либо частные, имеющие устойчивые кооперационные связи с государством или выполняющие задания федерального бюджета) предлагается создание стратегии на государственном уровне, направленной на создание новой продукции, отвечающей рыночным требованиям стран ЕС. Это необходимо сделать с целью поиска емких рыночных ниш, где российская продукция окажется конкурентоспособной востребованной. На данном этапе целесообразно способствовать дальнейшей вертикальной интеграции российских предприятий в производственные циклы европейских компаний, учитывая, что Россия имеет большое количество специализаций в экспорте компонентов машин и продукции из металлов, пластика и дерева, прошедших первичную обработку. Автор проверил обоснованность данного предложения (выполнена дезагрегация машин и оборудования на готовые изделия и компоненты по авторской методике на уровне пяти знаков МСТК) и установил что доля компонентов в составе машин за 2000-2008 гг. увеличилась на 10 п.п. до 50%, но за 2008-2015 гг. она не изменилась. Учитывая чувствительность показателей российского экспорта готовых

изделий к крупным сделкам в 2011-2015 гг., автор считает свое предположение условно доказанным.

25. В-шестых, частным компаниям, экспортирующим потребительские изделия (преимущественно представители SMEs), необходимо содействовать в части расширения географии продаж. Установлено, что на современном этапе они направляют свою продукцию ограниченному кругу стран. Автором выявлены попытки экспортеров расширить географию продаж, однако они не могут закрепиться на новых рынках. Для решения данной задачи предлагается выстраивание эффективной системы содействия экспортерам (инициированной государством) в части помощи с организацией представительств и анализом рынков стран ЕС.

## Аббревиатуры и сокращения

БТН	Брюссельская Таможенная Номенклатура
ВВП	Валовой внутренний продукт
ВНП	Валовой национальный продукт
ВТО	Всемирная Торговая Организация
ГАТТ	Генеральное соглашение по тарифам и торговле
ГС	Гармонизированная система
ЕС	Европейский Союз
ЕЭС	Европейское Экономическое Сообщество
ИКТ	Информационно-коммуникационные технологии
МСОК	Международная стандартная отраслевая классификация
МСТК	Международная стандартная товарная классификация
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
НИС	Новые индустриальные страны
НСТС	Номенклатура Совета Таможенного Сотрудничества
ООН	Организация Объединенных Наций
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ППС	Паритет покупательской способности
РНБ	Режим наибольшего благоприятствования
СНГ	Содружество Независимых Государств
СПС	Соглашение о партнерстве и сотрудничестве
СТС	Совет Таможенного Сотрудничества
СЭВ	Совет Экономической Взаимопомощи
ТВЭЛ	Тепловыделяющий элемент
ТНК	Транснациональные компании
ЦВЕ	Центральная и Восточная Европа
ШЭК	Широкие экономические категории
ВЕС	Broad economic categories
СЕПІ	Centre d'Études Prospectives et d'Informations Internationales
CIF	Cost, Insurance, Freight
FOB	Free on board
G-L	Grubel-Lloyd
HHi	Hirshmann-Herfindahl index
HS	Harmonized system
ISIC	International Standard Industrial Classification
MUV	Manufactures unit value
RCA	Revealed comparative advantage
SITC	Standard International Trade Classification
UN	United Nations

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

### I. Официальные документы

1. Доклад о проделанной работе, согласованный координаторами «партнерства для модернизации» Россия–ЕС, для сведения саммита Россия–ЕС 9–10 июня 2011 г. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. Россия – ЕС. Партнерство для модернизации. – 2011. – Режим доступа: [http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners\\_for\\_modern/report.php](http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners_for_modern/report.php) (Дата обращения: 12.01.2014).
2. Доклад о проделанной работе, согласованный координаторами «партнерства для модернизации» Россия–ЕС, для сведения саммита Россия–ЕС 15 декабря 2011 г. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. Россия – ЕС. Партнерство для модернизации. – 2011. – Режим доступа: [http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners\\_for\\_modern/doc15-12-11.php](http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners_for_modern/doc15-12-11.php) (Дата обращения: 12.01.2014).
3. Доклад о проделанной работе, согласованный координаторами «партнерства для модернизации» Россия–ЕС, для сведения саммита Россия–ЕС 21 декабря 2012 г. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. Россия – ЕС. Партнерство для модернизации. – 2012. – Режим доступа: [http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners\\_for\\_modern/doclad21-12-12.php](http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners_for_modern/doclad21-12-12.php) (Дата обращения: 12.01.2014).
4. Доклад о проделанной работе, согласованный координаторами «партнерства для модернизации» Россия–ЕС, подготовленный к саммиту Россия–ЕС 28 января 2014 г. [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. Россия – ЕС. Партнерство для модернизации. – 2012. – Режим доступа: [http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners\\_for\\_modern/doclad2014.php](http://formodernization.economy.gov.ru/info/partners_for_modern/doclad2014.php) (Дата обращения: 14.06.2014).
5. «Дорожная карта» по формированию Общего Экономического Пространства (ОЭП) [Электронный ресурс] / Permanent Mission of the Russian Federation to the European Union. – 2005. – Режим доступа: [http://www.russianmission.eu/userfiles/file/road\\_map\\_on\\_the\\_common\\_economic\\_space\\_2005\\_russian.pdf](http://www.russianmission.eu/userfiles/file/road_map_on_the_common_economic_space_2005_russian.pdf). (Дата обращения: 12.01.2014).
6. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года /Министерство экономического развития Российской Федерации. – 2008. – 195 с.
7. Постановление Правительства РФ от 7 августа 2014 года №778 «О мерах по реализации Указа Президента России «О применении

отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Правительства РФ. – 2014. – 4 с. – Режим доступа:

<http://government.ru/media/files/41d4f8e16a0f70d2537c.pdf>

8. Рабочий план мероприятий по реализации инициативы Россия-ЕС «Партнерство для модернизации» [Электронный ресурс] /Министерство экономического развития Российской Федерации. Россия – ЕС. Партнерство для модернизации. – Режим доступа: <http://formodernization.economy.gov.ru/info/workplan.php> (Дата обращения: 12.01.2014).
9. Соглашение о партнерстве и сотрудничестве России и Европейского Союза (СПС). [Электронный ресурс]. /Permanent Mission of the Russian Federation to the European Union. – 1997. – 48 с. – Режим доступа: [https://russiaeu.ru/userfiles/file/partnership\\_and\\_cooperation\\_agreement\\_1997\\_russian.pdf](https://russiaeu.ru/userfiles/file/partnership_and_cooperation_agreement_1997_russian.pdf) (Дата обращения: 12.01.2014).
10. Указ Президента Российской Федерации № 560 «О применении отдельных специальных экономических мер в целях обеспечения безопасности Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Официальный сайт Президента России. – Режим доступа: <http://news.kremlin.ru/news/46404/print> (Дата обращения: 12.01.2014).
11. Europe 2020: Europe's growth strategy [Electronic resource] /European commission. – 2012. – 12 p. – Mode of access: [http://ec.europa.eu/europe2020/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm)
12. International Convention on the Harmonized Commodity Description and Coding System (with annex), as amended by the Protocol of Amendment of 24 June 1986. Concluded at Brussels on 14 June 1983. No. 25910. [Electronic resource] /United nations. – 1983.– 169 p. – Mode of access: <https://treaties.un.org/doc/Publication/UNTS/Volume%201503/volume-1503-I-25910-English.pdf>
13. Joint Statement on the Partnership for Modernisation EU-Russia Summit 31 May – 1 June 2010. Rostov-On-Don, 1 June 2010, 10564/10 Presse 154. [Electronic resource] /Council of the European Union. – 2010. – 2 p. – Mode of access: [http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms\\_data/docs/pressdata/en/er/114747.pdf](http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/en/er/114747.pdf)
14. Country strategy paper 2007-2013 – Russia. [Electronic resource] /European commission. – 56 p. – Mode of access: [https://ec.europa.eu/europeaid/country-strategy-paper-2007-2013-russia\\_en](https://ec.europa.eu/europeaid/country-strategy-paper-2007-2013-russia_en)

## II. Справочно-статистические источники

15. Внешнеэкономический комплекс России: состояние и перспективы. /ВНИКИ. – М., 2012. – 116 с.
16. Внешнеэкономический комплекс России: состояние и перспективы. /ВНИКИ. – М., 2013. – 119 с.
17. Классификация по широким экономическим категориям, Департамент по экономическим и социальным вопросам ООН. Статистический отдел. Статистические документы Серия М № 53, Rev.4. /Статистический отдел ООН. – Нью-Йорк, 2002. – 88 с.
18. Международная Стандартная Торговая Классификация. Четвертый Пересмотренный вариант. Статистические документы. Серия М No.34/Rev.4. /Статистический отдел ООН. – Нью-Йорк, 2008. – 248 с.
19. Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики (Росстат) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru> (Дата обращения: 14.06.2014).
20. A guide to trade data analysis. O. Cadot [Electronic resource] /World Bank. – 22 p. – Mode of access: [http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Guide\\_To\\_Trade\\_Data\\_Analysis.pdf](http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/Pubs/Guide_To_Trade_Data_Analysis.pdf)
21. Centre de recherche français dans le domaine de l'économie internationale» (CEPII) [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.cepii.fr/> (Access date: 17.12.2014).
22. Commodity Price Data (The Pink Sheet) [Electronic resource] /World Bank. – Mode of access: <http://www.worldbank.org/en/research/commodity-markets> (Access date: 12.05.2016).
23. Data and Statistics [Electronic Resource] /International Monetary Fund. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/data.htm> (Access date: 05.02.2015).
24. Definition of product groupings [Electronic resource] /Eurostat, the statistical office of the European Union. – 14 p. – Mode of access: [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc\\_134826.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2007/june/tradoc_134826.pdf) (Access date: 12.05.2014).
25. Eurostat: Statistical office of the European Union [Electronic resource]. – Mode of access: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu> (Access date: 12.10.2016).
26. Euro exchange rates [Electronic resource] /European Central Bank. – 2015. – Mode of access: <http://www.ecb.europa.eu/stats/exchange/eurofxref/html/eurofxref-graph-usd.en.html> (Access date: 12.01.2016).
27. Eurostat indicators on High-tech industry and Knowledge – intensive services. Annex 4 – High-tech aggregation by SITC Rev.3 [Electronic

- resource] /Eurostat, the statistical office of the European Union. – 2 p. – Mode of access:  
[http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec\\_esms\\_an4.pdf](http://ec.europa.eu/eurostat/cache/metadata/Annexes/htec_esms_an4.pdf)
28. Export and Import Price Index Manual: Theory and Practice /IMF. Wash. (DC), 2009. – 705 p.
  29. Export diversification: issues and indicators. Paul Brenton. [Electronic resource] /World Bank. Poverty Reduction and Economic Management. – Mode of access:  
[http://wits.worldbank.org/WITS/docs/brenton\\_export\\_diversification\\_indicators.pdf](http://wits.worldbank.org/WITS/docs/brenton_export_diversification_indicators.pdf) (Access date: 12.05.2014).
  30. External and intra-EU trade – a statistical yearbook. Data 1958 – 2010. [Electronic resource] /Eurostat statistical books. – 2011. – 396 p. – Mode of access: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5729733/KS-GI-11-001-EN.PDF/9e06d19b-bdce-49e0-a766-65fbbfc78081> (Access date: 12.01.2016).
  31. GDP Growth (annual %) [Electronic resource] /The World Bank. – 2014. – Mode of access:  
<http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG/countries/W?display=graph> (Access date: 25.10.2015).
  32. HANDBOOK OF STATISTICS. / UNCTAD. – New York; Geneva, 2009. – 536 p.
  33. International trade statistics, 2001 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2001\\_e/its01\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2001_e/its01_toc_e.htm)
  34. International trade statistics, 2002 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2002\\_e/its02\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2002_e/its02_toc_e.htm)
  35. International trade statistics, 2003 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2003\\_e/its03\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2003_e/its03_toc_e.htm)
  36. International trade statistics, 2004 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2004\\_e/its04\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2004_e/its04_toc_e.htm)
  37. International trade statistics, 2005 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2005\\_e/its05\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2005_e/its05_toc_e.htm)
  38. International trade statistics, 2006 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2006\\_e/its06\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2006_e/its06_toc_e.htm)
  39. International trade statistics, 2007 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2007\\_e/its07\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2007_e/its07_toc_e.htm)
  40. International trade statistics, 2008 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2008\\_e/its08\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2008_e/its08_toc_e.htm)



41. International trade statistics, 2009 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its09\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.htm)
42. International trade statistics, 2010 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2010\\_e/its10\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2010_e/its10_toc_e.htm)
43. International trade statistics, 2011 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2011\\_e/its11\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_toc_e.htm)
44. International trade statistics, 2012 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2012\\_e/its12\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its12_toc_e.htm)
45. International trade statistics, 2013 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2013\\_e/its13\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2013_e/its13_toc_e.htm)
46. International trade statistics, 2014 [Electronic resource] / World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2014\\_e/its14\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2014_e/its14_toc_e.htm)
47. International trade statistics, 2015 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its15\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_toc_e.htm)
48. World Trade Statistical Review, 2016 [Electronic resource] /World Trade Organization. – Mode of access:  
[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/wts2016\\_e/wts16\\_toc\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_toc_e.htm)
49. List of countries by population [Electronic Resource] // Wikipedia – The Free Encyclopedia. – Mode of access:  
[http://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_population](http://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_population) – (Access date: 25.10.2015).
50. Manufactured goods by degree of manufacturing groupings (SITC Rev. 3). [Electronic resource] /UNCTADSTAT. – Mode of access:  
[http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSicRev3Products\\_Tdr\\_Hierarchy.pdf](http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSicRev3Products_Tdr_Hierarchy.pdf) (Access date: 12.05.2014).
51. New revealed comparative advantage index: dataset and empirical distribution / Leromain E., Gianluca O. – CEPII Working Paper. – 2013. – 28 p. – Mode of access: [http://www.cepii.fr/PDF\\_PUB/wp/2013/wp2013-20.pdf](http://www.cepii.fr/PDF_PUB/wp/2013/wp2013-20.pdf) (Access date: 13.02.2016).
52. Statistics on the trading of goods – User guide. Methods and nomenclatures. 2006 edition. /European commission. – 2006. – 50 p.
53. Statistical data sets – Metadata. PART IV. Product definitions. /World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access:  
[http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Product\\_Def](http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Product_Def) (Access date: 12.05.2014).
54. The world Factbook [Electronic resource] /Central Investigation Agency. – Mode of access: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/>

55. United Nations International Trade Statistics Database [Electronic resource]. – Mode of access: <https://comtrade.un.org/> (Access date: 11.12.2016).
56. UNCTAD product groupings and composition (SITC Rev. 3). [Electronic resource] /UNCTADSTAT. – Mode of access: [http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitcRev3Products\\_Dsi bSpecialGroupings\\_Hierarchy.pdf](http://unctadstat.unctad.org/EN/Classifications/DimSitcRev3Products_Dsi bSpecialGroupings_Hierarchy.pdf) (Access date: 12.05.2014).
57. UNCTADSTAT [Electronic resource] – Mode of access: [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_C hosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_C hosenLang=en) (Access date: 15.11.2014).
58. Quality Report on International Trade Statistics. 2010 edition. /Eurostat, the statistical office of the European Union. Methodologies and working papers. – 2010. – 50p.
59. World Development Indicators [Electronic resource] /The World Bank. – Mode of access: <http://databank.worldbank.org/data/home.aspx> (Access date: 14.04.2014).

### III. Монографии и научно-исследовательская литература

60. Большая Европа. Идеи, реальность, перспективы /Под общ. ред. Ал.А. Громыко, В.П. Федорова. – М.: Издательство «Весь Мир», 2014. – 704 с.
61. Баласса, Б. Внутриотраслевая специализация // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика /Под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Ин-т «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – С. 504-511.
62. Борко, Ю.А. От европейской идеи – к единой Европе / Ю.А. Борко; Рос. акад. наук, Ин-т Европы. – М.: Деловая лит., 2003. – 463 с.
63. Буторина, О.В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О.В. Буторина. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2003. – 368 с.
64. Буторина, О.В. Стратегические вызовы Евросоюза в XXI веке и перспективы развития отношений ЕС и СНГ /О.В. Буторина // Европейские страны СНГ: место в «Большой Европе» / Редколлегия: В. Грабовски, А.В. Мальгин, М.М. Наринский. – М.: Издательство «Международные отношения», 2005. С. 107-117.
65. Буторина, О.В., Галкин С.А., Ткачев В.Н. Международные экономические отношения. Базовые параметры. /Под ред. О.В. Буториной – М.: Весь Мир, 2013. – 134 с.
66. Габуев, А., Кулик С., Масленников Н., Портанский А.П. [и др.] Будущее России в глобальной экономике /Под общ. ред. И.Ю. Юргенс. – М.: Экон-Информ, 2015. – 188 с.
67. Диверсификация в России. Потенциал региональных различий. /Под общ. ред. С. Коммандер, И. Цеттельмайер. – ЕБРР, 2012. – 108 с.

68. Европейская интеграция: учебник /Под ред. О.В. Буториной. – М.: Издательский Дом «Деловая литература», 2011. – 720 с.
69. Европейский Союз в XXI веке: время испытаний /Под ред. О.Ю. Потемкиной. – М.: Издательство «Весь Мир», 2012. – 656 с.
70. Европейский Союз: Справочник–путеводитель / Рос. акад. наук Ин-т Европы, Ассоциация Европейских Исследований; /Под ред. О.В. Буториной (отв. ред.), Ю.А. Борко, И.Д. Иванова – 2 изд., доп. и перераб. – М. Издательский Дом «Деловая литература», 2003. – 285 с.
71. Заглядывая в XXI век: Европейский Союз и Содружество Независимых Государств / РАН. Ин-т Европы; Редкол.: д-р экон. наук Ю.А. Борко (отв. ред.) и др. – М.: Интердиалект, 1998. – 324 с.
72. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит: [пер. с англ.; предисл. В.С. Афанасьева]. – М.: ЭКСМО 2007. – 960 с.
73. Иванов, И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике / И.Д. Иванов. – М.: Общество сохранения литературного наследия, 2011. – 350 с.
74. Исаченко, Т.М. Торговая политика Европейского Союза / Т.М. Исаченко. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010. – 395 с.
75. Исаченко, Т.М. Инструменты регулирования международной торговли: Учебно-методическое пособие / Т.М. Исаченко – М.: МГИМО-Университет, 2014. – 169 с.
76. Исаченко, Т.М. Общая торговая политика ЕС / Т.М. Исаченко // Международная экономическая интеграция /Под ред. проф. Н.Н. Ливенцева. – М.: Экономистъ, 2006.
77. Исаченко, Т.М. Россия – ЕС: проблемы и перспективы стратегического партнерства / Т.М. Исаченко // Десять лет внешней политики России: Материалы Первого Конвента Российской ассоциации международных исследований /Под ред. А.В. Торкунова; Российская ассоциация междунар. исследований; МГИМО(У). – М.: РОССПЭН, 2003. – С.410-419.
78. Кавешников, Н.Ю. Трансформация институциональной структуры Европейского союза / Н.Ю. Кавешников. – М.: Навона, 2010. – 480 с.
79. Караиванов, А.А., Фокин Н.И. Сравнительные преимущества в российско-японских экономических отношениях / А.А. Караиванов, Н.И. Фокин. – Владивосток: Морской гос. ун-т, 2009. – 134 с.
80. Клинов, В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен / В.Г. Клинов – М.: МГИМО, 2006. – 199 с.
81. Кулик, С.А. Россия–Европейский союз: о развилках «стратегического партнерства» / С.А. Кулик. – М.: Институт современного развития, 2012. – 170 с.
82. Кулик, С.А., Юргенс И.Ю. «Партнерство для модернизации» Россия–ЕС: к проблеме реализации» / С.А. Кулик, И.Ю. Юргенс. – М.: Институт современного развития, 2011. – 40 с.

83. Ливенцев, Н.Н., Лисоволик Я.Д. Актуальные проблемы присоединения России к ВТО / Н.Н. Ливенцев, Я.Д. Лисоволик. – М.: Экономика, 2002. – 384 с.
84. Олин, Б. Межрегиональная и международная торговля // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика /Под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Ин-т «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – С.174-187.
85. Портанский, А.П. Многосторонняя торговая система (1947-2014 гг.) и участие в ней России / А.П. Портанский. – М.: ИД «Международные отношения», 2015.
86. Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. – М.: «Международные отношения», 1993. – 896 с.
87. Расширение Европейского Союза и Россия /Под ред. Буториной О.В., Борко Ю.А. – М.: Издательский Дом «Деловая Литература», 2006. – 568 с.
88. Риккардо, Д. Начало политической экономии и налогового обложения /Д. Рикардо. Кн. 1. Гл. 7 // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика /Под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Ин-т «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – С.142-153.
89. Россия – Европейский союз: возможности партнерства / [И.М. Бусыгина (рук.) и др.]; [гл. ред. И.С. Иванов]; Российский совет по междунар. делам. – М.: Спецкнига, 2013. – 96 с.
90. Самуэльсон, П. Экономика. Вводный курс / П. Самуэльсон. – М.: «Издательство Прогресс», 1964. – 839 с.
91. Спартак, А.Н. Государственная поддержка экспорта: зарубежный опыт и российская практика / А.Н. Спартак. – М.: Экономика, 2009. – 288 с.
92. Шишков, Ю.В. Интернационализация производства – Новый этап развития мировой экономики / Ю.В. Шишков. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 92 с.
93. Хекшер, Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода / Э. Хекшер // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика /Под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Ин-т «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – С. 154-173.
94. Юргенс, И., Кулик С. Вечные спутники: Россия и Европа в меняющемся мире / И. Юргенс, С. Кулик. – М.: Экон-информ, 2013. – 254 с.
95. Algieri, B. Trade specialization patterns: The case of Russia / B. Algieri. // BOFIT Discussion Papers. – 2004. – №19. – 41 p.
96. Balassa, B. Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy / B. Balassa. – World Bank Staff Working Paper No. 312, 1979 – 43 p.

97. Besedes, T., Blyde J. What drives export survival? An analysis of export duration in Latin America [Electronic resource] / T. Besedes, J. Blyde. – Mimeo, 2010. – 43 p. – Mode of access: <https://goo.gl/dVNpy8> (Access date: 19.12.2014).
98. Brenton, P. What Explains the Low Survival Rate of Developing Country Export Flows? Policy Research Working Paper 4951 / P. Brenton, C. Saborowski, E. von Uexkull. – The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Network International Trade Department, 2009. – 38 p.
99. Carrere, C., Strauss-Kahn V. Exports Dynamics: Raising Developing Countries Exports Survival through Experience [Electronic resource] / C. Carrere, V. Strauss-Kahn. – Mimeo, 2012. – 36 p. – Mode of access: <http://archive-ouverte.unige.ch/unige:55400> (Access date: 03.06.2015).
100. Cosar, K., Fajgelbaum P. Internal geography, international trade and regional specialization / K. Cosar, P. Fajgelbaum. – Cambridge (Mas.): National Bureau for Economic Research, 2013. – 45 p.
101. Dutt, P. Trade diversification and economic development [Electronic resource] / P. Dutt, I. Mihov, T. van Zandt. – Mimeo. INSEAD, 2009. – 42 p. – Mode of access: <https://goo.gl/l7wfJT> (Access date: 12.08.2016).
102. Evenett, S.J., Venables A.J. Export Growth in Developing Countries: Market Entry and Bilateral Trade Flows [Electronic resource] / S.J. Evenett, A.J. Venables. – University of Bern working paper, – 2002. – 53 p. – Mode of access: <https://goo.gl/Gkmxco> (Access date: 17.05.2016).
103. Ferrarini, B., Scaramozzin P. Indicators and Patterns of Specialization in International Trade. / B. Ferrarini, P. Scaramozzin. // NCCR Working Paper. – 2011. – N 2011/10. – 43 p.
104. Fajgelbaum, P., Coşar A. Internal Geography, International Trade, and Regional Specialization [Electronic resource] / P. Fajgelbaum, A. Coşar. – National Bureau of Economic Research, 2013. – № 19697. – 42 p. – Mode of access: <https://goo.gl/Tfbciz> (Access date: 25.02.2015).
105. Fujita, M.A. The spatial economy: cities, regions and international trade / M. Fujita, P. Krugman, A.J. Venables. – L.: The MIT Press, 1999. – 367 p.
106. Idrisov, G., Taganov B. Regional Trade Integration in the CIS Area / G. Idrisov, B. Taganov. – Moscow: Gaidar Institute for Economic Policy, 2013. – 29 p.
107. Grubel, H., Lloyd P. Intra-industry trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products / H. Grubel, P. Lloyd. – L.: Macmillan, 1975. – 205 p.
108. Grossman, G. Innovation and growth in the world economy / G. Grossman, E.Helpman. – L.: MIT Press, 1991. – 384 p.
109. Hausmann, R. What you export matters / R. Hausmann, J. Hwang, D. Rodrik. – Cambridge (Mas.): National Bureau for Economic Research, 2005. – 25 p.

110. Havrylyshyn, O., Civan E. «Intra-Industry Trade and the Stage of Development: A Regression Analysis of Industrial and Developing Countries» / O. Havrylyshyn, E. Civan // Intra-Industry Trade: Empirical and Methodological Aspects / P.K. Mathew Tharakan (Ed.). – Amsterdam, 1983. – P. 111-140.
111. Helpman, E. Market structure and foreign trade: Increasing returns, imperfect competition, and the international economy / E. Helpman, P. Krugman. – L.: MIT Press, 1985. – 283 p.
112. Kaulich, F. Diversification vs. specialization as alternative strategies for economic development: Can we settle a debate by looking at the empirical evidence? / F. Kaulich. – Vienna. Department of Economics University of Economics and Business (WU Wien) UNIDO Consultant, 2012. – 59 p.
113. Krugman, P., Obstfeld M., Melitz M. International Economics. Theory and policy / P. Krugman, M. Obstfeld, M. Melitz. – The Pearson series in Economics. 9th ed. – 701 p.
114. Linder, S.B. An Essay on Trade and Transformation / S.B. Linder. – Uppsala: Almqvist&WiksellBoktryckeri AB, 1961. – 168 p.
115. Opening a Pandora's Box. Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon. CEPII working paper / Fontagné L., Fouré J. – CEPII, 2013. – 60 p.
116. Russian Federation. Export Diversification through Competition and Innovation: A Policy Agenda / Team leaders P. Correa, D. De Rosa. – The World Bank. Private and Financial Sectors Development Unit. Europe and Central Asia Region, 2013 – 195 p.
117. Steingress, W. Specialization Patterns in International Trade. Document de travail № 542 / W. Steingress. – Banque de France, 2015. – 52 p.
118. Tarr, D., Volchkova N. Russian Trade and Foreign Direct Investment Policy at the Crossroads. Working Paper № 5255 / D. Tarr, N. Volchkova. – World Bank, 2010. – 27 p.
119. Yeats, A. How conflicting definitions of «manufactures» distort output and trade statistics / A. Yeats. – The World Bank. International economics department, 1991. – 22 p.
120. Verdoorn, P. «The Intra-Bloc Trade of Benelux» / Ed. A.G. Robinson (ed) /Economic Consequences of the Size of Nations, Proceedings of a Conference held by the International Economic Association. – L. – P. 291-398.
121. World Trade Report, 2013. Factors shaping the future of world trade /World Trade Organization. – 2013. – 336 p.
122. World Trade Report, 2014. Trade and development: recent trends and the role of the WTO /World Trade Organization. – 2014 – 240 p.
123. World Trade Report, 2015. Speeding up trade: benefits and challenges of implementing the WTO Trade Facilitation Agreement /World Trade Organization, 2015. – 153 p.
124. World Trade Report, 2016. Levelling the trading field for SMEs /World Trade Organization. – 2016. – 177 p.

125. Yeats, A. Shifting patterns of comparative advantage: Manufactured Exports of developing countries / A. Yeats. – The World Bank. International Economics Department. March 1989. – 55 p.

### **III. Диссертационные исследования и авторефераты**

126. Галкин, С.А. Торгово-экономические связи России с ЕС в условиях формирования единого европейского хозяйственного пространства: автореф. канд. экон. наук: 08.00.14 / Московский государственный институт международных отношений (Университет) МИД России / Сергей Алексеевич Галкин. – М., 2008. – 27 с.
127. Гнидченко, А.А. Динамика отраслевой структуры российского экспорта: оценка перспектив по критерию конкурентоспособности: дис. канд. экон. наук: 08.00.15 и 08.00.01 / Институт народохозяйственного прогнозирования РАН / Андрей Андреевич Гнидниченко. – М., 2015. – 186 с.
128. Кукушкина, Ю.М. Влияние присоединения России к ВТО на перспективы торгово-экономических отношений РФ и ЕС: дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики» / Юлия Михайловна Кукушкина. – М., 2015. – 203 с.
129. Куприков, А.П. Государственная поддержка экспорта промышленной продукции: мировой опыт и российская практика: автореф. канд. экон. наук: 08.00.14 / ФГОБУВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» / Антон Петрович Куприков. – М., 2013. – 26 с.
130. Федюнина, А.А. Влияние экспорта на экономический рост в российских регионах: дис. канд. экон. наук: 08.00.14 / Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина» / Анна Андреевна Федюнина. – Екатеринбург, 2017. – 226 с.

### **IV. Статьи в периодических изданиях**

131. Артемьева, Е. Корзина роста: потенциальные экспортные отрасли Свердловской области / Е. Артемьева, М. Баландина, П. Воробьев, С. Кадочников, М. Коновалова, О. Никитина, И. Останин // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2010. – № 6. – С.62-81.

132. Буторина, О.В., Борко Ю.А. Перспективы Евросоюза в новом веке / О.В. Буторина, Ю.А. Борко // Современная Европа. – 2001. – № 3 – С.10-23.
133. Буторина, О.В. Европейский союз после кризиса: упадок или возрождение? / О.В. Буторина // Вестник МГИМО-Университета. – 2013. – № 4(31). – С.71-81.
134. Буторина, О.В. Причины и последствия кризиса в зоне евро / О.В. Буторина // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С.98-115.
135. Буторина, О.В. Кризис в зоне евро: ошибки или закономерность? / О.В. Буторина // Современная Европа. – 2012. – № 2. – С.82-94.
136. Буторина, О.В. Антикризисная стратегия Европейского союза: ближние и дальние рубежи / О.В. Буторина // Политика. – 2009. – № 3.
137. Бренделева, Е.А. Институциональные аспекты модернизации/ Е.А. Бренделева // Вестник МГИМО университета. – 2011. – № 1. – С.126-129.
138. Волчкова, Н., Сулова Е. Человеческий капитал, промышленный рост и ресурсное проклятие / Н. Волчкова, Е. Сулова // Экономический журнал ВШЭ. – 2008. – № 2. – С.217-238.
139. Гнидченко, А. Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счет диверсификации экспорта / А. Гнидченко // Журнал новой экономической ассоциации. – 2014. – № 1 (21). – С.83-109.
140. Гнидченко, А. Ценовая конкурентоспособность российской внешней торговли / А. Гнидченко // Вопросы экономики. – 2014. – № 1. – С.108-129.
141. Гнидченко, А. Декомпозиция роста экспорта на экстенсивную и интенсивную составляющие с учетом сравнительных преимуществ / А. Гнидченко // Журнал новой экономической ассоциации. – 2014. – № 4. – С.38-64.
142. Гнидченко, А. Внутриотраслевая и межотраслевая торговля в контексте сравнительных и абсолютных преимуществ / А. Гнидченко // Вопросы экономики. – 2016. – № 10. – С.112-128.
143. Гуриев, С., Плеханов А., Сонин К. Экономический механизм сырьевой модели развития / С. Гуриев, А. Плеханов, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С.4-23.
144. Гуриев, С., Сонин К. Экономика «ресурсного проклятия» / С. Гуриев, К. Сонин // Вопросы экономики. – 2008. – № 4. – С.61-74.
145. Гурова, И.П. Диверсификация российского экспорта / И.П. Гурова, Е.В. Зыкова, Е.В. Склярова // ЭКО. – 2007. – № 9. – С.29-42.
146. Гурова, И.П. Региональная торговля и торговая интеграция СНГ / И.П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – № 2. – С.89-102.
147. Гурова, И.П. Потенциал региональной торговли СНГ / И.П. Гурова, М.В. Ефремова // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С.108-122.



148. Гурова, И.П. Региональная торговля на пространстве СНГ: предпосылки для производственной интеграции / И.П. Гурова, М.В. Ефремова // Вопросы экономики. – 2012. – № 6. – С.110-126
149. Гурова, И.П. Конкурентоспособность экспорта СНГ [электронный ресурс] / И.П. Гурова // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2012. – № 4. – Режим доступа: <http://sisp.nkras.ru/e-ru/issues/2012/4/gurovaip.pdf>
150. Гурова, И.П. Внутриотраслевая и межотраслевая торговля СНГ / И.П. Гурова, М.В. Ефремова // Евразийская экономическая интеграция. – 2012. – № 3 (16). – С.30-40.
151. Гурова, И.П. Высокотехнологичный экспорт СНГ: проблема измерения / И.П. Гурова // Евразийская экономическая интеграция. – 2014. – № 4 (25). – С.31-47.
152. Инвестиционные партнеры России: страны Центральной и Восточной Европы // Бюллетень ТПП РФ: Инвестиции. Факты и комментарии. – 2012. – № 23. – С.4-10.
153. Исаченко, Т.М., Исаченко М.Н. Регулирование рынка высокотехнологичных товаров в Европейском Союзе / Т.М. Исаченко, М.Н. Исаченко // Актуальные проблемы сотрудничества России и ЕС. Сборник статей. – М.: МГИМО-Университет, 2013.
154. Исаченко, Т.М. Региональные торговые соглашения как инструмент государственной поддержки экспорта / Т.М. Исаченко // Россия в ВТО: проблемы национальной конкурентоспособности и стимулирования российского экспорта. Аналитические материалы междунар. научно-практич. конф., г. Москва, 15 апреля 2014 г. – М.: Финуниверситет, 2014. – С.146-149.
155. Исаченко, Т.М. Проблемы использования инструментов государственного регулирования внешнеэкономической деятельности на современном этапе / Т.М. Исаченко // Государственный аудит. Право. Экономика. – 2013. – № 3. – С.143-151.
156. Кадочников, С., Федюнина А. Влияние связанного разнообразия экспорта на экономическое развитие регионов России / С. Кадочников, А. Федюнина // Вопросы экономики. – 2013. – № 9. – С.129-143.
157. Каукин, А., Фрейнкман Л. Структура и продуктивность российского экспорта / А. Каукин, Л. Фрейнкман // Экономическая политика. – 2009. – № 5. – С. 99-117.
158. Козлова, М.А. Опасности и альтернативы догоняющего пути модернизации в России // Вестник МГИМО университета. – 2011. – № 1. – С.130-133.
159. Коробков, И. «Партнерство для модернизации» России и ЕС: задачи и первые результаты/ И. Коробков // Вестник ЯрГУ. Серия Гуманитарные науки. – 2013. – № 4(26). – С.201-205.

160. Коробков, И. Экспорт промышленных товаров из России в ЕС: тенденции, проблемы и возможности / И. Коробков // Вестник МГИМО университета. – 2013. – № 5(32). – С.139-145.
161. Коробков, И. Географическая структура экспорта промышленных товаров из России в страны ЕС / И. Коробков // Современная Европа. – 2015. – № 4. – С.118-126.
162. Коробков, И. Российский экспорт промышленных товаров высокой степени готовности в страны Европейского союза / И. Коробков // Государственная служба. – 2016. – № 4. – С.110-115.
163. Клинов, В.Г. Экономика России: Итоги развития, цели и механизмы организации. / В.Г. Клинов // Вестник МГИМО университета. – 2011.– № 1. – С.122-125.
164. Кузнецов, А.В. Два вектора экспансии российских ТНК – Евросоюз и СНГ / А.В. Кузнецов // Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – №2. С.95.
165. Кузнецов, А.В. Перспективы диверсификации российских прямых инвестиций за рубежом / А.В. Кузнецов // Проблемы прогнозирования. – 2017. – №1. С.103-113.
166. Кузнецов, А.В. Польша – мост или барьер для германо-российских экономических связей? / А.В. Кузнецов // Современная Европа. – 2016. – №4 (70). – С.79-82.
167. Пономаренко, А.Н.; Мурадов К.Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле / А.Н. Пономаренко, К.Ю. Мурадов // Экономический журнал ВШЭ. – 2014. – № 1. – С.43-79.
168. Портанский, А.П. ВТО: участвовать сложнее, чем присоединиться / Пер. с англ. // Россия в глобальной политике. – 2014. – Т. 12. № 1. – С.108-118.
169. Портанский, А.П. Миссия России в ВТО / А.П. Портанский // Россия в глобальной политике. – 2011. – № 4. – С.131-141.
170. Потемкина, О.Ю. Трансформация пространства свободы, безопасности и правосудия Европейского Союза / О.Ю. Потемкина // Политическая наука. – 2014. – №2. – С.89-107.
171. Потемкина, О.Ю., Кавешников Н.Ю. Россия и Европейский Союз: холодное лето 2007 года / О.Ю. Потемкина, Н.Ю. Кавешников // Современная Европа. – 2007. – №3 (31). – С.24-39.
172. Романова, Т., Павлова Е. Россия и страны Евросоюза: партнерство для модернизации / Т. Романова, Е. Павлова // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 8. – С.54-61.
173. Романова, Т. Российская модернизация и Евросоюз / Т. Романова, Е. Павлова // Современная Европа. – 2013. – № 1. – С.45-58.
174. Спартак, А.Н. Совершенствование методологических подходов к анализу российского экспорта / А.Н. Спартак // Журнал «Российский внешнеэкономический вестник». – 2016. – № 5. – С.3-15.

175. Спартак, А.Н. Перспективные направления экспортной специализации России / А.Н. Спартак // Журнал «Российский внешнеэкономический вестник». – 2016. – № 4. – С.3-10.
176. Спартак, А.Н. Российский экспорт в 2015 году: застой или прогресс? / А.Н. Спартак // Журнал «Российский внешнеэкономический вестник». – 2016. – № 3. – С.3-12.
177. Спартак, А.Н. Российский товарный экспорт в 2015 году: противоречивые итоги, актуальные тенденции и возможности для развития / А.Н. Спартак, М.Л. Снег // Журнал «БИКИ». – 2016. – № 1. – С.4-18.
178. Фальцман, В.К. Российские товары на мировом рынке. Как измерить конкурентоспособность? / В.К. Фальцман // Современная Европа. – 2014. – № 1. – С.5-16.
179. Федюнина, А.А. Эффекты регионального развития от торговой либерализации в теоретических и эмпирических исследованиях / А.А. Федюнина // Балтийский регион. – 2016. – № 3. – С.93-112.
180. Федюнина, А.А. Динамика экспортной диверсификации в условиях экономического роста: эмпирический анализ для российских регионов 2003-2010 гг. / С.М. Кадочников, А.А. Федюнина // Вестник Уральского федерального университета. Серия: Экономика и управление. – 2013. – № 5. – С.73-89.
181. Федюнина, А.А. Несырьевой экспорт российских регионов: в поисках наиболее динамичных отраслей и рынков / С.М. Кадочников, А.А. Федюнина // Вопросы экономики. – 2015. – № 10. – С.132-150.
182. Федюнина, А.А. Выживаемость экспортных потоков в российской экономике: роль предпринимательского климата, эффектов опыта и масштабов экспортной деятельности / С.М. Кадочников, А.А. Федюнина // Российский журнал менеджмента. – 2016. – Т 14. – № 1. – С.29-58.
183. Федюнина, А.А. Несырьевой экспорт российских регионов: в поисках наиболее динамичных отраслей и рынков / С.М. Кадочников, А.А. Федюнина // XVI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества: сборник докладов XVI Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества», 7-10 апреля 2015 г., Москва: в 4 кн. / Отв. ред.: Е.Г. Ясин. – М.: Издательский дом НИУ ВШЭ, 2016. – Кн. 2. – С.31-45.
184. Хавлик, П. Россия и Европейский Союз. / П. Хавлик // Современная Европа. – 2003. – № 1. – С.32-38.
185. Шмелев, Н.П. Здравый смысл и Россия будущего: да или нет? / Н.П. Шмелев // Современная Европа. – 2013. – №1 (53). – С.6-22.
186. Шмелев, Н.П., Федоров В.П. Российские реалии / Н.П. Шмелев, В.П. Федоров // Современная Европа. – 2013. – №3 (55). – С.5-21.

187. Шмелев, Н.П. Евросоюз – Россия: мера сотрудничества. / Н.П. Шмелев // Современная Европа. – 2011. – №2 (46). – С.5-25.
188. Abd-El-Rahman. Firm's Competitive and National Comparative Advantage as Joint Determinants of Trade Composition / Abd-El-Rahman // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1991. Vol. 127. – P.83-97.
189. Aquino, A. «Intra-Industry Trade and Intra-Industry Specialisation as Concurrent Sources of International Trade in Manufactures» / A. Aquino // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1978. – Vol. 114. – P.275–295.
190. Balassa, B. «European Integration: Problems and Issues» / B. Balassa // American Economic Review, Papers and Proceedings. – 1963. – P.175-184.
191. Balassa, B. Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa // The Manchester School. – 1965. – Vol. 33. – P.99-123.
192. Balassa, B. Tariff Reduction and Trade in Manufactures among the Industrial Countries / B. Balassa // American Economic Review. – 1966. – P.466-473.
193. Balassa, B. A «Stages Approach» to Comparative Advantage // World Bank Reprint Series: Number 136 / Reprinted with permission from Economic Growth and Resources /Ed. by Irma Adelman. Proceedings of the Fifth Congress of the International Economic Association, Tokyo, Japan, 1977. – L.: Macmillan, – 1979. – Vol. 4. – P.121-156.
194. Balassa, B. «Revealed» Comparative Advantage Revisited: An Analysis of Relative Export Shares of the Industrial Countries, 1953-1971 / B. Balassa // Manchester School of Economic and Social Studies. – 1977. –N 45(4). – P. 327-344.
195. Bernard, A., Jensen B., Redding S., Schott P. Firms in International Trade / A. Bernard, B. Jensen // Journal of Economic Perspectives. – 2007. – N 21(3). – P 105-130.
196. Besedes, T. Product differentiation and duration of US import trade / T. Besedes, T.J. Prusa // Journal of International Economics. – 2006. – N 2 – P.339-358.
197. Besedes, T. The role of extensive and intensive margins and export growth / T. Besedes, T.J. Prusa // Journal of Development Economics. – 2011. – N 2. – P.371-379.
198. Bowen, H. «On the Theoretical Interpretation of Indices of Trade Intensity and Revealed Comparative Advantage» / H. Bowen // Weltwirtschaftliches Archiv. – 1983. – Vol. 119. – P. 464-472.
199. Brullhart, M. Trading places: Industrial specialization in the European Union. / M. Brullhart // Journal of common market studies. – 1998. – Vol 36, N 3. – P.319-346.
200. Cadot, O. Export diversification: What's behind the hump? / O. Cadot, C. Carrere, V. Strauss-Kahn // Review of Economics and Statistics – 2011. – N 2 – P.590-605.

201. Cadot, O. Success and Failure of African Exporters / O. Cadot, L. Iacovone, M.D. Pierola, F. Rauch // *Journal of Development Economics* – 2013. – T. 101. – P.284-296.
202. Clar, G., Gaussens O., Phan D.L. Le commerce international intra-branche et ses déterminants d'après le schéma de concurrence monopolistique: une vérification empirique / G. Clar, O. Gaussens, D.L. Phan // *Revue économique*. – 1984. – Vol. 35, No 2. – P.347-378.
203. Costinot, A. What Goods Do Countries Trade? A Quantitative Exploration of Ricardo's Ideas / A. Costinot, D. Donaldson, I. Komunjer // *Review of Economic Studies*. – 2012. – N 79(2). – P.581-608.
204. Davis, D. Intra-industry trade: A Heckscher-Ohlin-Ricardo approach. / D. Davis // *Journal of international economics*. – 1995. – N 39. – P.201-226.
205. Dixit, A., Stiglitz J. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity / A. Dixit, J. Stiglitz // *The American Economic Review* – 1977. – N 3. – P.297-308.
206. Donges, J.R. «The Expansion of Manufactured Exports in Developing Countries: An Empirical Assessment of Supply and Demand Issues». / J.R. Donges // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1977. – Vol. 113. –N 1. – P.58-85.
207. Dreze, J. «Les exportations intra-C.E.E. en 1958 et la position Belge». / J. Dreze // *Recherches Economiques de Louvain*. – 1961. – Vol. 27. – P. 717-738.
208. Finger, M. «Tariff Provisions for Offshore Assembly and the Exports of Developing Countries» / M. Finger // *Economic Journal*. – 1975. – Vol. 85. – P.365-71.
209. Finger, M. Trade overlap and intra-industry trade. / M. Finger // *Economic Inquiry*. – 1975. – Vol.13. – P.581-589.
210. Fu, D. Export survival pattern and its determinants: an empirical study of Chinese manufacturing firms / D. Fu, Y. Wu // *Asian-Pacific Economic Literature*. – 2014. – N 1. – P.161-177.
211. Gray, P. «Two-Way International Trade in Manufactures: A Theoretical Underpinning» / P. Gray // *Weltwirtschaftliches Archiv*. – 1973. – Vol. 109. – P.19-39.
212. Grubel, H., Lloyd P. «The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade» / H. Grubel, P. Lloyd // *Economic Record*. – 1971. – N 47(4). – P.494-517.
213. Helleiner, G. Manufactured exports from less-developed countries and multinational firms / G. Helleiner // *The economic journal*. – 1973. – Vol.83, N 329. – P.21-47.
214. Helpman, E. International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition / E. Helpman // *Journal of International Economics* /North-Holland Publishing Company. – 1981. – N 11. – P.305-340.

215. Helpman, E. Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes / E. Helpman, M. Melitz, Y. Rubinstein // *Quarterly Journal of Economics*. – 2008. – N 2 – P.441-487.
216. Helpman, E. The Structure of Foreign Trade / E. Helpman // *The Journal of Economic Perspectives*. – 1999. – N 2. – P.121-144.
217. Hidalgo, C., Klinger B. The Product Space Conditions the Development of Nations / C. Hidalgo, B. Klinger, A. Barabási, R. Hausmann // *Science*. – 2007. – Vol. 317. – P.482-487.
218. Isachenko, T. The Trade Policy of Russia: latest developments and main priorities / T. Isachenko // *Rivista di Studi Politici Internazionali*. – 2013. – Vol.80, No 3. – P.347-360.
219. Kojima, K. Structure of comparative advantage in industrial countries: a verification of the factor-proportions theorem / K. Kojima // *Hitotsubashi Journal of Economics*. – 1970. – Vol. 11. – P.1-29.
220. Krugman, P. Scale economics, product differentiation and pattern of trade / P. Krugman // *The American Economic Review*. – 1980. – Vol.70, N 5. – P.950-959.
221. Krugman, P. The increasing returns revolution in trade and geography / P. Krugman // *The American Economic Review*. – 2009. – N 3. – P.561-571.
222. Krugman, P. The narrow moving band, the Dutch disease, and the competitive consequences of Mrs. Thatcher: Notes on trade in the presence of dynamic scale economies / P. Krugman // *Journal of Development Economics*. – 1987. – N 1. – P.41-55.
223. Krugman, P. Trade policy and the third world metropolis / P. Krugman, R. Elizondo // *Journal of development economics*. – 1996. – N 1 – P.137-150.
224. Krugman, P. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade / P. Krugman // *Journal of International Economics*. – 1979. – N 4 – P.467-479.
225. Krugman, P. Increasing Returns and Economic Geography / P. Krugman // *Journal of Political Economy*. – 1991. – N 3. – P.483-499.
226. Lancaster, K. Intra-industry trade under perfect monopolistic competition / K. Lancaster // *Journal of International Economics*. – 1980. – N 2 – P.151-175.
227. Leontief, W. Domestic production and foreign trade; the American capital position re-examined / W. Leontief // *PROC.AMER. PHIL. SOC.* – 1953. – Vol. 97, N 4. – P.332-349.
228. Melitz, M. The impact of trade on intra-industry reallocations and aggregate industry productivity / M. Melitz // *Econometrica*. – 2003. – N 6 – P.1695-1725.
229. Portanskiy, A.P. Russia and the World Trade Organization Final Stage? / A.P. Portanskiy // *Problems of Economic Transition*. – 2012. – Vol. 55, N 1. – P.63-77.
230. Rauch, J.E. Comparative advantage, geographic advantage and the volume of trade / J.E. Rauch // *The Economic Journal*. – 1991. – N 408. – P.1230-1244.

231. Samuelson, P. The transfer problem and transport costs: the terms of trade when impediments are absent / P. Samuelson // *The Economic Journal*. – 1952. – Vol. 62. – P.278-304.
232. Villar, O. Spatial distribution of production and international trade: a note / O. Villar // *Regional Science and Urban Economics*. – 1999. – N 3 – P.371-380.
233. Vollrath, T. A Theoretical Evaluation of Alternative Trade Intensity Measures of Revealed Comparative Advantage / T. Vollrath // *Review of World Economics*. – 1991. – N 127(2). – P.265-280.
234. Vu, H. Exports and Firm survival: The first evidence from Vietnam private manufacturing SMEs / H. Vu, S. Lim // *Economics Bulletin*. – 2013. – N 2. – P.1259-1268.
235. Wagner, J. Exports, Imports and Firm Survival: First evidence for manufacturing enterprises in Germany / J. Wagner // *Review of World Economics*. – 2013. – N 1 – P.113-130.
236. Young, A. Learning by Doing and the Dynamic Effects of International Trade / A. Young // *The Quarterly Journal of Economics*. – 1991. – N 2 – P.369-405.

## **V. Интернет источники**

237. Доступ российских товаров, услуг и инвестиций на зарубежные рынки [Электронный ресурс] / Минэкономразвития. Департамент торговых переговоров. – 2010. – Режим доступа: [http://mineco.e-mordovia.ru/attachments/788\\_doklad\\_pb.pdf](http://mineco.e-mordovia.ru/attachments/788_doklad_pb.pdf) (Дата обращения: 12.12.2014).
238. Исаченко, Т.М. Свобода торговли или протекционизм: проблемы стратегического выбора. [Электронный ресурс] / Российский совет по международным делам. – 2014. – 24 января. – Режим доступа: [http://Russian\\_council.ru/inner/?id\\_4=3032#top](http://Russian_council.ru/inner/?id_4=3032#top). (Дата обращения: 12.12.2014).
239. Исаченко, Т.М. Боевое крещение России в ВТО [Электронный ресурс] / МГИМО. – 2.07.2013. – Режим доступа: [news/experts/document240598.phtml](http://news/experts/document240598.phtml) (Дата обращения: 12.12.2014).
240. История переговорного процесса СССР-России с ВТО/ Комитет Российского союза промышленников и предпринимателей по торговой политике и ВТО. – Режим доступа: <http://www.rgwto.com> (Дата обращения: 12.12.2014).
241. Российский металл не пускают за границу [Электронный ресурс] // Онлайн издание «ЭКСПЕРТ». – 2015. – Режим доступа: <http://expert.ru/ural/2015/08/snyat-slivki-potom-struzhku> – (Дата обращения: 12.03.2016).

242. Специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры [Электронный ресурс] / Евразийская экономическая комиссия. – Режим доступа:  
[http://www.tsouz.ru/db/spec\\_measures/Pages/def\\_measures.aspx](http://www.tsouz.ru/db/spec_measures/Pages/def_measures.aspx)  
(Дата обращения: 12.03.2015).
243. Calculation of dollar value in trade statistics – Current value or constant dollar value / International Trade Statistics Knowledgebase. – United Nations Statistical Division. Mode of access:  
<http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Calculation-of-dollar-value-in-trade-statistics-Current-value-or-constant-dollar-value> – (Access date: 18.11.2015).
244. Capturing Value in Global Networks: Apple’s iPad and iPhone [Electronic resource] / Kraemer K., Linden G., Dedrick J. – University of California, Irvine, University of California, Berkeley and Syracuse University. – 2011 – 11 p. – Mode of access:  
[http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value\\_ipad\\_iphone.pdf](http://pcic.merage.uci.edu/papers/2011/value_ipad_iphone.pdf) (Access date: 30.10.2015).
245. Commission launches new anti-dumping investigations into several steel products [Electronic resource] / European Commission. Press release. – 2016. – Mode of access: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-16-287\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-16-287_en.htm) (Access date: 12.11.2014).
246. Diversifying Russia. Harnessing regional diversity. [Electronic resource] / European Bank for reconstruction and development (EBRD). – 2011. – Mode of access: <http://www.ebrd.com/news/publications/special-reports/diversifying-russia.html>
247. Donaldson, D. International Trade. Lecture 2: Gains from Trade and the Law of Comparative Advantage (Empirics) [Electronic resource] / 14.581 MIT PhD. – 2011. – Mode of access: <http://dave-donaldson.com/wp-content/uploads/2015/12/Lecture-2-CA-and-GFT-empirics.pdf> (Access date: 13.06.2015).
248. Donaldson, D. International Trade. Lecture 4: The Ricardian Model (Empirics) [Electronic resource] / 14.581 MIT PhD. – 2011. – Mode of access: <http://dave-donaldson.com/wp-content/uploads/2015/12/Lecture-4-Ricardo-empirics.pdf> (Access date: 13.06.2015).
249. Donaldson, D. International Trade. Lecture 5: The Ricardo-Viner and Heckscher-Ohlin Models (Theory I) [Electronic resource] / 14.581 MIT PhD. – 2011. – Mode of access: <http://dave-donaldson.com/wp-content/uploads/2015/12/Lecture-5-HO-and-RV-theory-part-I.pdf> (Access date: 13.06.2015).
250. Donaldson, D. International Trade. Lecture 9: Increasing Returns to Scale and Monopolistic Competition (Theory) [Electronic resource] / 14.581 MIT PhD. – 2011. – Mode of access:  
<http://dave-donaldson.com/wp-content/uploads/2015/12/Lecture-9-IRTS-and-MC-theory.pdf> (Access date: 13.06.2015).



251. Donaldson, D. International Trade. Lecture 15: Gravity Models (Theory) [Electronic resource] / 14.581 MIT PhD. – 2011. – Mode of access: <http://dave-donaldson.com/wp-content/uploads/2015/12/Lecture-15-Gravity-models-theory.pdf> (Access date: 13.06.2015).
252. Donaldson, D. International Trade. Lecture 16: Economic Geography [Electronic resource] / 14.581 MIT PhD. – 2011. – Mode of access: <http://dave-donaldson.com/wp-content/uploads/2016/10/Lecture-16-Econ-Geography-I.pdf> (Access date: 13.06.2015).
253. EU-27 in UN Comtrade / International Trade Statistics Knowledgebase. – United Nations Statistical Division. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/trade/kb/Knowledgebase/EU27-in-UN-Comtrade> (Access date: 18.11.2015).
254. EU and Russia agree terms for Moscow's eventual WTO accession European Commission Press Release [Electronic resource] / European Commission. – 2011. – Mode of access: [http://europa.eu/rapid/press-release\\_IP-11-1231\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_IP-11-1231_en.htm) (Access date: 12.11.2014).
255. Geographic classification of goods imports and exports from a national and economic/currency union perspective [Electronic resource] / Prepared by Mark van Wersch. IMF committee on balance of payments statistics currency union technical expert group (CUTEG). Eurostat BOP Unit. No 17. – 2004. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/np/sta/bop/pdf/cuteg17.pdf> (Access date: 14.06.2014).
256. Giovanni, J. The risk content of exports: a portfolio view of international trade [Electronic resource] / J. Giovanni, A. Levchenko. – National Bureau of Economic Research. – 2010. – N 16005. – 58 p. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w16005> (Access date: 18.08.2014).
257. Görg H., Kneller R., Muraközy B. What Makes a Successful Export? [Electronic resource] / H. Görg, R. Kneller, B. Muraközy. – Mimeo. – 2008. – Mode of access: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1140543](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1140543) (Access date: 05.06.2015).
258. Hausmann, R., B. Klinger. Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space [Electronic resource] / R. Hausmann, B. Klinger. – Harvard University, John F. Kennedy School of Government. Mimeo. – 2006. – 35 p. – Mode of access: <https://goo.gl/xqQrVf> (Access date: 10.04.2015).
259. Hausmann, R., Hidalgo C.A. The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity [Electronic resource] / R. Hausmann, C.A. Hidalgo – MIT press. – 2014. – Mode of access: <http://atlas.cid.harvard.edu/> (Access date: 11.07.2015).
260. Hesse, H. Export Diversification and Economic Growth [Electronic resource] / H. Hesse. – Mimeo. – 2008. – Mode of access: <https://goo.gl/03X4Nt> (Access date: 15.03.2015).

261. Isachenko, T. Amidst sanction war with the West, can Russia leave WTO? [Electronic resource] / Russia direct. – Mode of access: <http://www.russia-direct.org/opinion/amidst-sanction-war-west-can-russia-leave-wto> (Access date: 12.04.2015).
262. International Trade Statistics Knowledgebase [Electronic resource] / United Nations Statistical Division. – Mode of access: <https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase> (Access date: 18.11.2015).
263. Intermediate Goods in Trade Statistics / International Trade Statistics Knowledgebase. – United Nations Statistical Division. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Intermediate-Goods-in-Trade-Statistics> (Access date: 18.11.2015).
264. Levchenko, A. The evolution of comparative advantage: measurement and welfare implications (Working Paper 16806) [Electronic resource] / A. Levchenko, J. Zhang. – National Bureau of Economic Research. – 2011. – 52 p.
265. Millennium development goals. Trade and development [Electronic resource] / WTO. – Mode of access: [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/coher\\_e/mdg\\_e/development\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/coher_e/mdg_e/development_e.htm) (Access date: 18.11.2015).
266. Metadata of countries (national practices) / International Trade Statistics Knowledgebase. – United Nations Statistical Division. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/13> (Access date: 18.11.2015).
267. Reconciliation statistics – Example: Germany / International Trade Statistics Knowledgebase. – United Nations Statistical Division. – Mode of access: <http://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Reconciliation-statistics-Example-Germany> (Access date: 18.11.2015).
268. Steel (Europe) Price Outlook. Steel Price History Data (USD per metric ton) / FOCUSECONOMICS. – Mode of access: <http://www.focus-economics.com/commodities/base-metals/steel-europe> (Access date: 13.02.2016).
269. The observatory of economic complexity. What are the export opportunities of Russia? [Electronic resource] / MIT. – Mode of access: <http://atlas.media.mit.edu/en/visualize/network/sitc/export/rus/all/show/2014> (Access date: 13.02.2016).
270. Trade profiles [Electronic resource] / WTO. – Mode of access: <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFHome.aspx?Language=E> (Access date: 18.11.2015).
271. Volchkova, N. Russian Regions and Russian Firms: Output and Export Diversification [Electronic resource] / CEFIR. – 2011. – Mode of access: [https://sites.google.com/a/nes.ru/nvolchkova/Diversification%20paper\\_NVolchkov%20a.pdf?attredirects=0](https://sites.google.com/a/nes.ru/nvolchkova/Diversification%20paper_NVolchkov%20a.pdf?attredirects=0).

### Приложение А. Динамика экспорта из России в ЕС обработанных сырьевых товаров

И.Д. Иванов говорит, что в последнее десятилетие «...именно нефтехимия вносит основной вклад в облагораживание российского экспорта, осваивая и продвигая на внешний рынок вместо нефти и газа промежуточную и конечную готовую продукцию все возрастающего ассортимента. К прежним простейшим мазуту, фенолу и толуолу здесь прибавились продукты высокой перегонки (бензины, авиакеросин)<sup>293</sup>».

Продвижение нефтепродуктов на рынок ЕС дается сложнее, чем по другим направлениям. По экспорту в третьи страны доля нефтепродуктов в составе минеральных топлив увеличилось вдвое (с 20% до 40%). По экспорту в ЕС их доля оставалась практически неизменной в 2000-2012 гг.<sup>294</sup>, а в 2013-2015 гг. показала рост (Табл. 3). Это не может быть статистическим артефактом (обусловленным падением цен), поскольку аналогичное снижение цен на углеводороды в 2008 г. наоборот привело к снижению доли нефтепродуктов.

**Таблица. Доля нефтепродуктов в российском экспорте в страны ЕС-27 в составе энергоносителей**

Источник	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Комтрейд	20,2	19,1	19,2	18,6	17,0	19,1	21,0	20,7	17,0	18,5	19,3	18,4	18,4	22,8	26,4	25,5
Евростат	17,0	16,4	17,2	16,8	16,7	18,3	19,8	20,5	16,4	18,2	19,1	19,5	18,4	22,9	26,3	24,5

Источник: Расчеты автора по данным Комтрейд ООН, Евростат

Следует отметить успешное продвижение прочих капиталоемких товаров, относимых к разделам «1» – «4» МСТК. Наблюдается положительная динамика в части экспорта продуктов питания и напитков. С 2000 г. пятикратно увеличился объем вывезенных в ЕС упакованных безалкогольных и алкогольных напитков (5 и 130 млн долл. соответственно). Прирастают поставки продуктов питания, а доля обработанной продукции в ее составе приближается к 90%. Россия выходит на табачный рынок стран ЕС, хотя продвижение собственной продукции дается сложно. Высокий темп роста продаж отмечался с 2000 г. по 2008 г. За восемь лет экспорт табачной продукции увеличился более чем в 30 раз с 0,6 млн долл. до 20 млн долл. К 2013 г. вывоз сократился до 3 млн долл., в 2014 г. и 2015 г. экспорт снова растет.

Существенно увеличились поставки отечественных пиломатериалов в ЕС за счет количественных ограничений на вывоз необработанного леса. В результате с середины 2000-х гг. физический объем экспорта необработанной древесины сократился втрое, а стоимость поставок осталась на прежнем уровне. Продвижение российских пиломатериалов осложняет принятый Еврокомиссией регламент 995/2010 от 20.10.2010. В соответствии с ним импортируемая ЕС продукция из дерева должна иметь документальное подтверждение о происхождении древесины и о выдержке технологического процесса при ее заготовлении и хранении.

<sup>293</sup> Иванов, И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике. М.: Общество сохранения литературного наследия, 2011. 350 с.

<sup>294</sup> Данные Комтрейд и Евростат по экспорту энергоносителей и нефтепродуктов отличаются.

## Приложение Б. Сравнительная таблица теорий мировой торговли. Применимость к торговле развитых и развивающихся партнеров

Теории	Способность обосновать (1) межотраслевой обмен (2) вертикальную кооперацию (3) обмен субститутами	Роль эффекта масштаба	Время становления теории, гипотезы. Характер мировой торговли в этот период	Факторы специализации
<i>Теория абсолютных преимуществ</i> (А. Смит)	(1) <b>ДА</b> (экспорт сырья, межотраслевой обмен готовыми изделиями) (2) <b>НЕТ</b> (отсутствует на тот момент, не рассматривается) (3) <b>НЕТ</b> (считается нецелесообразным)	Отсутствует	<i>Середина 18-го века.</i> Полностью межотраслевой (Преимущественно сырье)	<b>Немобильный труд.</b>
<i>Теория сравнительных преимуществ</i> (Д. Рикардо)	(1) <b>ДА</b> (экспорт сырья, межотраслевой обмен готовыми изделиями – упор на определение и формирование специализации) (2) <b>НЕТ</b> (отсутствует на тот момент, не рассматривается) (3) <b>НЕТ</b> (считается нецелесообразным)	Отсутствует	<i>Начало 19-го века.</i> Полностью межотраслевой (Преимущественно сырье)	<b>Немобильный труд, различия технологических процессов.</b>
<i>Теория соотношения факторов производства</i> (Э. Хекшер, Б. Олин)	(1) <b>ДА</b> (приоритет смещается в сторону промышленных товаров) (2) <b>ЧАСТИЧНО</b> (не наблюдалось в тот момент, но способна объяснить кооперацию развитых и развивающихся стран) (3) <b>НЕТ</b> (возможен обмен товарами различного качества, но предпосылки для обмена субститутами отсутствуют; хотя Д. Дэвис считает иначе)	Незначительная	<i>1910-е гг. – 1930-е гг.</i> Преимущественно межотраслевой. Выявлен обмен взаимозаменяемыми товарами различного качества в малых объемах (сырье более 50%, промышленные товары 40%).	<b>Бесчисленное множество факторов. Основополагающие – Труд, земля и капитал</b> (каждое государство обладает уникальным соотношением этих факторов, причем все они различного качества). Множество иных факторов не оказывает сильного влияния.
<i>Гипотеза внутриотраслевой торговли</i> (С. Линдер, Б. Баласса, Г. Грубель, П. Ллойд и др.)	(1) <b>ЧАСТИЧНО</b> (считается, что торговля недифференцированными товарами не нуждается в теоретическом обосновании, поскольку определяется наличием сырья, а межотраслевой обмен будет снижаться) (2) <b>ДА</b> (ведется поиск и изучение форматов кооперации стран) (3) <b>ДА</b> (различающиеся вкусы и предпочтений являются предпосылками для взаимной торговли субститутами; подход опирается на спрос)	Высокая	<i>1950-е гг. – 1980-е гг.</i> Доля внутриотраслевой торговли значительна и растет, особенно среди географически близких стран схожего уровня экономического развития, обладающих общими границами, состоящих в ПТС (промышленные товары более 50%, сырье 15-30%, ТЭК 15-30%)	<b>Предпринимательский капитал, немобильный труд, научный потенциал, эффект масштаба, а также транспортные издержки, движение информационных потоков.</b> Гипотеза не отражалась в модели, исследователи указывали на приоритетное значение различных факторов.
<i>Новая теория торговли</i> (П. Кругман, М. Мелитц, Э. Хелпман, К. Ланкастер и др.)	(1) См. п. гипотеза внутриотраслевой торговли (2) <b>ДА</b> (главная движущая сила – возрастающий эффект масштаба) (3) <b>ДА</b> (впервые создана модель, главная предпосылка специализации – эффект масштаба, стимул создается различными вкусами и эффективностью)	Определяющая	<i>1980-е гг.</i> Становление вертикальной специализации стран, усиление роли внутриотраслевой торговли. Вовлечение развивающихся стран в кооперацию (промышленные товары 55%, сырье 15%, ТЭК 30%)	<b>Абсолютно мобильный труд</b> , а также возрастающий эффект масштаба, транспортные издержки, производительность труда и эффективность.
<i>Теория конкурентоспособности</i> (М. Портер)	(1) <b>ДА</b> (экспорт сырья, недифференцированных товаров) (2) <b>ЧАСТИЧНО</b> (вопрос углубления специализации и расширения кооперационной сети недостаточно освещается) (3) <b>ДА</b> (в работе сделан упор на основные названные факторы, при этом эффекту масштаба отводится второстепенная роль)	Высокая	<i>Начало 1990-х гг.</i> Преимущественно внутриотраслевой. Усиление роли развивающихся стран (промышленные товары 70%, сырье 10%, ТЭК 15%)	Выявлен блок <b>факторов конкурентоспособности страны</b> (структура спроса, конкуренция, обеспеченность факторами и их параметры, состояние смежной инфраструктуры).
<i>Новая экономическая география</i> (П. Кругман, М. Фудзита, Э. Венаблс)	(1) <b>ДА</b> (вывоз сырья требует активного использования земли и иных ресурсов. Экспортеры готовых изделий направляют товары по всем возможным направлениям, эксплуатируя эффект масштаба) (2) <b>ЧАСТИЧНО</b> (в современном мире кооперация задействует далекие страны) (3) <b>ДА</b> (при всей стройности теории, есть примеры М. Портера эффективных компаний из далекого зарубежья)	Определяющая	<i>Конец 1990-х гг.</i> Преимущественно внутриотраслевой. Продолжающееся усиление роли развивающихся стран, расширение вертикальной кооперации, особенно за счет развивающихся стран (промышленные товары 75%, сырье 10%, ТЭК 15%, реэкспорт компонентов 20% мировой торговли)	<b>Географическое положение</b> (наличие спроса, емкость рынка, близость к центру деловой активности и потребителю), <b>возрастающая отдача от масштаба.</b>
<i>Теория продуктового пространства (модель)</i> (Р. Хаусманн, Дж. Хванг, К. Хидальго, А.-Л. Барабаси)	(1),(2),(3) Математическая модель теории сравнительных преимуществ, применимая в современных условиях. Опирается не на изучение самих факторов и их роли, а на связи между экспортируемыми товарами на продуктивном пространстве и необходимом соотношении факторов производства и их качеств. Модель не только способна обосновать сформировавшиеся специализации, но и с высокой долей вероятности предсказать появление новых специализаций	Определяющая (подразумевается)	<i>Начало 2010-х гг.</i> Преимущественно внутриотраслевой. Усиление вертикальной специализации. Развивающиеся страны становятся самостоятельными экспортерами готовой продукции. (промышленные товары 65%, сырье 10%, ТЭК 20%, реэкспорт компонентов 30% мировой торговли)	<b>Бесчисленное множество динамичных факторов.</b> Математическая возможность выявить их полный список и определить их роль отсутствует.

Источник: составлено автором

## Приложение В. Мировой экспорт промышленных товаров за 2000-2014 гг. в млрд долл.

Наименование	МСТК	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015*
Товары, всего		6 266	6 026	6 298	7 294	8 964	10 200	11 783	13 670	15 763	12 178	14 897	17 881	18 025	18 438	18 494	16 134
Промышленные товары	<b>∑5-8</b>	4 689	4 517	4 749	5 437	6 644	7 301	8 257	9 529	10 468	8 355	9 986	11 523	11 473	11 826	12 243	11 526
<b>Химикаты</b>	<b>5</b>	586	601	667	794	984	1 102	1 248	1 475	1 676	1 447	1 708	2 003	1 959	1 994	2 054	1 794
Фармацевтические и медицинские препараты	<b>54</b>	-	-	-	-	248	274	311	372	420	431	463	505	510	521	551	520
Прочие химикаты	<b>5-54</b>	-	-	-	-	736	828	937	1 103	1 256	1 016	1 245	1 498	1 449	1 473	1 503	1 274
<b>Классифицированные по материалу</b>	<b>6-68</b>	588	569	609	710	914	1 025	1 169	1 400	1 595	1 125	1 362	1 644	1 579	1 601	1 656	1 736
Чугун и сталь	<b>67</b>	142	132	144	181	271	317	374	481	590	326	424	529	485	449	472	373
Прочие полуфабрикаты	<b>6-67-68</b>	446	437	465	529	643	708	795	919	1 005	799	938	1 115	1 094	1 151	1 185	1 363
<b>Машинно-технические изделия</b>	<b>7</b>	2 624	2 474	2 560	2 894	3 525	3 842	4 364	4 971	5 367	4 209	5 093	5 759	5 757	5 931	6 112	5 888
Оборудование для связи		961	837	845	933	1 151	1 279	1 451	1 518	1 572	1 323	1 613	1 685	1 681	1 751	1 794	1 806
<i>Оборудование для автоматической обработки данных</i>	<b>75</b>	-	-	-	-	430	468	515	547	551	463	546	554	555	542	552	534
<i>Телекоммуникационное оборудование</i>	<b>76</b>	-	-	-	-	391	466	544	559	602	506	583	636	640	672	700	775
<i>Электронные интегральные микросхемы</i>	<b>7764</b>	-	-	-	-	330	346	392	412	419	354	484	494	486	537	542	497
Транспортное и прочее оборудование		1 663	1 637	1 715	1 961	2 374	2 562	2 913	3 453	3 795	2 886	3 480	4 074	4 076	4 181	4 318	4 082
<i>Транспортное оборудование</i>	<b>78,79</b>	-	-	-	-	1 216	1 291	1 465	1 716	1 838	1 380	1 687	1 967	1 970	2 031	2 107	1 669
<i>Автомобили</i>	<b>78</b>	577	569	628	724	860	920	1 016	1 202	1 246	847	1 092	1 284	1 301	1 346	1 395	1 299
<i>Прочее транспортное оборудование</i>	<b>79</b>	-	-	-	-	355	371	449	514	592	533	595	683	669	685	713	370
<i>Прочие машины</i>		-	-	-	-	1 158	1 271	1 448	1 737	1 957	1 507	1 793	2 106	2 106	2 149	2 211	2 413
<b>Различные готовые изделия</b>	<b>8</b>	891	873	914	1 039	1 222	1 332	1 476	1 683	1 831	1 574	1 823	2 117	2 178	2 300	2 420	2 108
Текстиль		154	147	153	169	196	205	219	241	253	211	252	295	284	304	314	-
Предметы одежды		197	194	202	226	261	278	311	347	365	316	353	417	420	460	483	-
Прочие готовые изделия		540	531	559	644	766	849	946	1 094	1 213	1 047	1 218	1 405	1 475	1 537	1 623	-
<i>Домашняя утварь</i>		-	-	-	-	162	178	196	233	257	218	257	302	319	344	365	-
<i>Научный и измерительный инструмент</i>		-	-	-	-	188	211	240	279	310	271	334	376	390	395	403	-
<i>Прочие готовые изделия</i>		-	-	-	-	415	460	509	582	646	558	628	727	766	798	855	-

Источник: составлено автором по данным International Trade Statistic, 2000-2014 гг., \*Комтрейд ООН за 2015 г. (ВТО не предоставляет данные за 2015 г.)

## Приложение Г.1. Доля России в закупках стран ЕС отдельных товаров, % (1/2)

Группа МСТК	Наименование группы МСТК	Доля России в закупках ЕС
7187	Ядерные реакторы и их детали; ТВЭЛы	77%
5221	Углерод (включая газовую сажу)	55%
5243	Соли металлических кислот; органические и неорганические соединения благородных металлов	53%
6728	Полуфабрикаты из легированной стали	43%
6712	Чушковый чугун и зеркальный чугун в форме чушек, плит или аналогичных первичных форм	42%
7933	Аварийные суда и другие аварийные плавучие сооружения	41%
5629	Удобрения, не включенные в другие категории	40%
6726	Полуфабрикаты из чугуна или нелегированной стали, содержащие по весу менее 0,25% углерода	38%
6618	Строительные материалы из асбестоцемента и фиброцемента и из необожженных нерудных минералов, не включенные в другие категории	37%
5623	Минеральные или химические удобрения, калийные (кроме сырых природных солей калия)	37%
6734	Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой, неплакированные, без гальванического или другого покрытия	35%
6713	Гранулы или порошки чушкового чугуна, зеркального чугуна, железа или стали; ферропродукты, получаемые непосредственным восстановлением железной руды, и другие губчатые ферропродукты в гранулах, дробинах или аналогичных формах; чугун, минимальная чистота которого составляет 99,94%, в гранулах, дробинах или аналогичных формах	35%
6763	Пруток и катанка из железа или стали, не прошедшие дальнейшей обработки, кроме холодной формовки или холодной шлифовки	34%
5111	Ациклические углеводороды	31%
6751	Изделия из кремнистой электротехнической стали, получаемые плоской прокаткой	31%
6793	Прочие трубы из чугуна или стали, с внутренним и внешним круговым сечением, внешний диаметр которого превышает 406,4 мм.	30%

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение Г.2. Доля России в закупках стран ЕС отдельных товаров, % (2/2)**

Группа МСТК	Наименование группы МСТК	Доля России в закупках ЕС
5226	Прочие неорганические основы и окиси, гидроокиси и перекиси металлов	30%
5621	Минеральные или химические удобрения, азотные	29%
5224	Галоидные и сернистые соединения неметаллов	29%
6343	Клееная фанера, фанерованные панели и аналогичные материалы из слоистой древесины	28%
6727	Полуфабрикаты из чугуна или нелегированной стали, содержащие по весу менее 0,25% углерода	27%
6724	Слитки и другие первичные формы чугуна (кроме чугуна, включенного под заголовком 671.33) или стали	27%
6733	Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой, неплакированные, без гальванического или другого покрытия	27%
5251	Радиоактивные химические элементы и изотопы (включая делящиеся и воспроизводящие элементы и изотопы) и их соединения; смеси и остатки, содержащие эти вещества	27%
5236	Фосфинаты (гипофосфиты), фосфонаты (фосфиты), фосфаты и полифосфаты	25%
6415	Бумага и картон, без покрытия, в рулонах или листах, не включенные в другие категории	20%
6411	Газетная бумага в рулонах или листах	19%
6414	Крафт-бумага и картон, без покрытия, в рулонах или листах	18%
6998	Полуфабрикаты и изделия из кобальта, кадмия, титана и циркония	16%
6921	Резервуары, баки, чаны и аналогичные емкости из чугуна, стали или алюминия, вместимостью более 300 л.	12%
7918	Железнодорожные или трамвайные товарные и ремонтные вагоны	11%
6963	Бритвы и лезвия	8%

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

## Приложение Д. Экспорт недифференцированных химикатов из России в страны ЕС в млн долл. в 2000-2015 гг.

Наименование раздела/отдела	МСТК	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Удобрения	562	412	488	440	684	927	868	937	1 234	2 150	771	1 264	1 528	1 523	1 803	1 813	1 795
Неорганические химикаты (окиси, галогенные соли)	522	223	236	252	376	461	659	691	732	1 273	813	1 022	1 387	1 374	1 334	1 362	999
Углеводороды и производные	511	321	251	237	295	500	607	691	770	1 051	502	690	1 020	1 138	1 082	1 260	718
Радиоактивные материалы	525	390	514	568	643	951	1 024	1 196	1 674	1 703	1 649	1 757	1 590	1 606	1 320	1 163	681
Неорганические химикаты (прочие)	524	130	47	43	60	131	154	139	210	86	64	408	718	867	995	1 027	475
Спирты, фенолы	512	144	150	157	242	324	409	492	524	580	200	326	451	527	608	590	442
Соли металлов	523	32	35	34	39	61	82	76	113	164	120	148	183	177	180	185	167
Соединения с азотной функцией	514	23	19	15	25	27	40	48	32	41	35	52	124	101	149	148	93
Прочие пластмассы в первичной форме	575	13	11	8	12	23	38	49	79	101	36	58	85	79	78	94	115
Прочие органические химикаты	516	66	83	59	71	82	168	187	150	109	41	53	76	83	104	68	49
Карбоновые кислоты, перекиси	513	45	41	33	59	75	151	113	173	128	74	93	118	105	90	63	48
Полимеры этилена в первичной форме	571	68	47	27	32	23	25	18	40	39	20	17	50	56	106	50	53
Гетероциклические соединения, нуклеиновые кислоты	515	64	62	57	71	56	33	31	29	29	29	23	24	30	37	42	43
Полимеры стирола в первичной форме	572	1	0	0	0	11	15	29	24	31	18	13	18	9	16	40	20
Полиацетали, прочие полимеры простого эфира и эпоксидные смолы	574	3	2	2	2	2	4	9	14	26	19	25	115	101	31	25	18
Полимеры хлористого винила	573	38	41	26	22	30	38	35	30	34	11	26	75	32	26	22	15
Прочие		0	0	0	0	0	0	1	2	1	1	1	1	2	1	1	1

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН



## Приложение Е. Экспорт недифференцированных товаров раздела 6 из России в страны ЕС в млн долл. в 2000-2015 гг.

Наименование товаров	МСТК	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Алмазы	667	914	1 038	538	1 156	1 615	1 857	1 764	1 952	1 483	1 011	2 190	3 068	2 900	3 260	3 600	2 511
<b>Черные металлы, в т.ч.</b>	<b>67</b>	<b>1 618</b>	<b>1 445</b>	<b>1 633</b>	<b>2 282</b>	<b>4 175</b>	<b>5 187</b>	<b>5 945</b>	<b>7 633</b>	<b>9 617</b>	<b>4 085</b>	<b>5 840</b>	<b>7 057</b>	<b>5 662</b>	<b>5 083</b>	<b>5 169</b>	<b>4 366</b>
- слитки	672	335	299	324	507	906	1 156	1 501	2 189	2 767	1 169	1 817	2 358	1 645	1 435	1 621	1 368
- плоский прокат, нелегированная сталь	673	533	308	375	547	1 059	881	1 130	1 363	1 866	785	1 227	1 281	1 299	1 380	1 371	1 277
- гранулы	671	317	317	411	521	1 097	1 702	1 620	2 016	2 810	986	1 523	1 759	1 679	1 329	924	899
- прутики, профили	676	119	152	153	255	421	684	829	1 149	1 211	314	541	817	601	564	576	477
- трубы и полые профили	679	68	76	82	115	248	327	220	193	219	549	329	414	112	98	421	125
- плоский прокат, легированная сталь	675	97	187	182	190	235	249	409	439	480	126	258	315	243	186	170	112
- проволока	678	21	25	30	44	99	95	120	142	131	64	59	56	53	57	62	55
- прокат с покрытием	674	123	70	65	74	87	78	92	122	112	86	56	41	16	28	18	44
- рельсы	677	3	10	10	29	23	14	23	20	21	7	28	18	15	6	7	10
Фанера	634	163	155	166	194	268	334	387	585	498	302	396	523	442	485	565	503
Бумага и картон	641	283	354	371	408	431	435	469	543	569	538	413	480	419	395	473	419
Кожа	611	40	53	101	130	144	156	191	197	172	99	136	154	133	162	182	94
Стекло	664	15	15	8	11	14	15	23	31	33	42	57	41	35	40	45	43
Бумага и картон (нарезанные по форме)	642	33	37	3	4	5	7	7	9	11	9	14	11	10	17	37	29
Текстильная пряжа	651	24	27	25	17	22	17	15	17	11	9	11	26	21	21	28	27
Специальная пряжа	657	3	3	3	3	5	5	8	8	10	19	23	22	10	18	21	23
Прочие тканые текстильные ткани	654	25	28	43	67	66	42	36	25	15	12	12	16	13	13	13	13
Тканая хлопчатобумажная ткань	652	72	73	68	78	80	56	56	33	16	8	10	5	1	1	1	1
Прочие товары		11	10	14	16	17	18	21	22	23	13	14	15	17	14	17	15

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

## Приложение Ж.1. Экспорт дифференцированных товаров промышленного назначения (1/2)

	№	Группа товаров	МСТК	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
<b>I</b>	1	Летательные аппараты и части к ним	792	118	111	66	181	330	372	121	307	149	186	139	231	323	462	567	510
	2	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	718	110	155	83	128	195	176	178	191	177	212	529	564	570	592	548	488
	3	Резиновые покрышки	625	21	23	25	36	44	84	120	151	157	209	286	412	390	457	423	430
	4	Изделия из неблагородных металлов	699	62	88	76	69	102	129	169	250	246	155	164	245	305	357	277	320
	5	Суда, лодки, плавучие сооружения и части к ним	793	43	27	44	56	69	90	73	127	106	91	123	289	274	185	230	321
	6	Двигатели, неэлектрические	714	22	10	20	38	19	56	18	47	44	37	46	113	141	135	168	189
	7	Электрические машины и устройства	778	26	19	32	34	47	51	65	95	148	97	108	156	155	174	167	140
	<i>Итого по категории:</i>				401	435	346	543	806	958	744	1 169	1 027	988	1 394	2 010	2 158	2 362	2 379
<b>II</b>	8	Измерительные и контрольные приборы	874	17	26	35	32	39	44	49	83	91	66	56	85	141	125	111	87
	9	Ж/Д транспорт и части к нему	791	10	24	22	75	103	31	75	90	130	85	61	89	230	177	91	42
	10	Изделия из дерева	635	34	29	31	44	65	86	99	143	133	93	102	111	90	85	94	91
	11	Электрораспределительное оборудование	773	27	26	26	30	36	52	67	94	105	31	65	79	71	66	86	74
	12	Конструкции из чугуна, стали или алюминия	691	14	20	18	20	44	52	57	54	38	36	26	18	53	15	78	19
	13	Различные химические продукты	598	31	27	42	46	62	84	129	134	103	67	67	80	64	69	75	66
	14	Известь, цемент и обработанные стройматериалы	661	35	36	40	55	55	75	84	62	44	35	43	56	60	58	71	69
	15	Роторные электроэнергетические установки	716	28	18	18	31	28	30	42	37	50	32	26	40	49	47	67	30
	16	Металлические емкости для хранения и транспортировки	692	8	4	4	2	9	8	19	22	10	14	12	18	27	63	65	47
	17	Машины и оборудование для строительства	723	32	32	39	51	70	78	90	108	116	57	53	79	63	52	63	71
	18	Пластмассы в форме пластин, листов	582	2	3	4	6	9	13	19	27	32	22	23	26	31	37	61	75
	19	Оборудование для электросвязи	764	17	38	49	32	32	44	90	72	59	54	38	45	65	61	54	80
20	Оптические приборы и аппараты	871	9	8	10	14	13	15	21	21	26	22	49	62	73	68	29	56	
<i>Итого по категории:</i>				264	290	338	440	566	613	840	946	937	614	622	788	1 016	924	944	808
<b>ВСЕГО ТОВАРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ</b>				<b>1 041</b>	<b>1 073</b>	<b>1 034</b>	<b>1 427</b>	<b>1 908</b>	<b>2 161</b>	<b>2 262</b>	<b>2 950</b>	<b>2 921</b>	<b>2 246</b>	<b>2 615</b>	<b>3 513</b>	<b>3 812</b>	<b>3 980</b>	<b>3 971</b>	<b>3 865</b>

Примечание: Цветом выделены пиковые значения (зеленым – последних лет, красным – прошедших лет).

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

## Приложение Ж.2. Экспорт дифференцированных товаров промышленного назначения (2/2)

	№	Группа товаров	МСТК	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Ш	21	Электроприборы для работы с электроцепями	772	17	17	22	33	42	46	47	57	61	42	50	53	67	49	44	36	
	22	Части автомобилей	784	17	21	27	33	43	53	68	84	73	32	36	46	46	47	44	54	
	23	Отопительное и холодильное оборудование, детали	741	9	8	9	11	18	17	21	28	30	34	60	56	38	35	35	38	
	24	Специальные машины и оборудование	728	19	14	25	26	29	30	37	50	81	81	28	34	30	30	34	41	
	25	Погрузочно-разгрузочное оборудование и детали	744	10	9	9	17	8	21	23	23	19	10	10	21	12	19	28	10	
	26	Термоэлектронные, холоднокатодные и фотокатодные электронные лампы и трубки	776	16	15	16	16	24	22	23	31	30	28	36	41	23	28	26	27	
	27	Затворно-регулирующая арматура	747	5	8	6	8	9	10	8	16	17	15	14	23	30	29	23	18	
	28	Прочие неэлектрические детали для машин	749	8	9	11	11	13	16	18	23	40	24	19	13	15	22	23	20	
	29	Насосы воздушные, газовые компрессоры и вентиляционные установки	743	5	16	10	12	13	11	12	20	22	19	15	17	19	28	23	25	
	30	Изделия из нерудных ископаемых	663	5	6	6	7	11	11	17	27	26	18	24	30	25	24	23	23	
	31	Неэлектрические машины, инструменты и механическое оборудование и их детали	745	8	7	8	7	16	10	8	35	51	13	8	12	13	12	23	23	
	32	Поршневые ДВС и их детали	713	10	12	17	23	16	28	30	31	35	26	14	29	21	17	22	19	
	33	Сельскохозяйственные машины	721	4	4	5	4	8	13	11	14	18	16	17	17	16	18	20	25	
	34	Электродиагностическая аппаратура для медицинских целей	774	3	4	6	5	7	9	10	15	18	14	12	18	15	20	20	18	
	35	Электроэнергетические машины и их детали	771	6	5	7	13	14	10	20	15	13	10	9	15	22	28	11	14	
	36	Передаточные валы и коленчатые валы;	748	5	7	8	10	15	19	22	28	32	15	11	16	20	19	18	17	
	37	Инструмент ручной и машинный	695	7	6	8	9	14	16	15	18	12	10	13	14	13	16	17	14	
	38	Шариковые или роликовые подшипники	746	18	19	14	15	19	18	17	18	19	15	18	17	17	18	16	14	
	39	Строительные материалы из глины и огнеупорные	662	2	3	3	4	8	14	14	14	13	16	7	6	8	11	13	11	
	40	Насосы жидкостные	742	4	4	4	5	6	6	6	9	14	8	10	11	15	13	15	13	
	41	Изделия из проволоки	693	15	9	9	10	9	11	13	12	21	10	10	14	12	14	14	15	
	42	Гвозди, винты, гайки, болты, заклепки и т.п.	694	14	13	13	17	23	21	22	17	19	8	12	11	11	12	12	10	
	43	Оптические изделия, прочие	884	4	6	7	6	9	9	11	12	11	8	9	14	12	12	12	13	
	44	Пластмассы в форме труб, трубок и шлангов	581	2	2	2	4	4	6	12	12	14	12	13	14	12	12	10	10	
	45	Автомобили для перевозки грузов и автомобили специального назначения	782	17	12	10	15	12	17	23	22	14	22	17	7	13	16	10	9	
	46	Пигменты, краски, лаки и аналогичные материалы	533	8	5	4	5	7	13	25	15	17	14	27	33	20	12	9	9	
	47	Блочные здания	811	2	2	2	4	6	8	12	10	9	7	8	13	11	11	8	8	
	48	Машины для обработки металлов (кроме станков)	737	4	2	4	7	9	10	14	15	30	12	10	13	8	10	7	7	
	49	Паровые, парогенераторные турбины и их детали	712	27	7	4	32	18	3	8	17	33	23	9	26	1	24	7	14	
	50	Оборудование для целлюлозно-бумажной промышленности, бумагорезательные машины	725	6	8	5	7	14	18	10	15	17	8	8	9	7	7	7	11	
	51	Станки для обработки металлов, сплавов или керметов без удаления материала	733	7	9	5	4	13	21	16	25	25	6	12	7	3	12	6	5	
	52	Станки для обработки путем удаления металла или другого материала	731	11	10	7	7	9	8	12	18	33	14	5	8	5	6	4	4	
	53	Дорожные транспортные средства, прочие	783	4	3	3	3	3	8	22	9	13	8	5	12	2	4	2	4	
		<i>Итого по категории:</i>			300	283	297	392	469	532	626	752	882	593	554	670	586	636	587	579
		ПРОЧИЕ ТОВАРЫ			76	64	53	52	68	58	51	82	75	51	45	46	52	57	61	80
	<b>ВСЕГО ТОВАРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ</b>				<b>1 041</b>	<b>1 073</b>	<b>1 034</b>	<b>1 427</b>	<b>1 908</b>	<b>2 161</b>	<b>2 262</b>	<b>2 950</b>	<b>2 921</b>	<b>2 246</b>	<b>2 615</b>	<b>3 513</b>	<b>3 812</b>	<b>3 980</b>	<b>3 971</b>	<b>3 865</b>

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

## Приложение 3. Экспорт дифференцированных товаров потребительского назначения

	№	Группа товаров	МСТК	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Категория 1: Наиболее перспективные и стабильные	1	Парфюмерные, косметические и туалетные препараты	553	5	5	6	8	14	19	24	36	47	44	35	47	60	60	53	41
	2	Бытовое оборудование электрическое и неэлектрическое	775	3	2	1	2	3	5	10	10	16	20	26	38	36	38	39	69
	3	Детские коляски, игрушки, игры и спортивные товары	894	4	5	6	9	11	13	20	15	26	21	27	38	21	26	33	21
	4	Медикаменты	542	7	4	3	4	3	2	6	8	11	10	13	12	23	29	31	19
	5	Машины для автоматической обработки данных и их узлы, оптические считывающие устройства	752	8	3	6	8	7	14	11	12	13	15	8	15	15	19	29	25
	6	Медицинская и фармацевтическая продукция	541	7	4	5	3	4	3	4	4	4	6	10	13	22	17	18	17
	7	Различные готовые изделия	899	3	3	2	3	5	5	6	8	7	7	6	11	11	15	17	12
		<i>Итого по категории:</i>		36	25	30	37	47	60	81	93	125	123	126	176	187	204	220	206
Категория 2: Труднопродвигаемые	8	Мебель и ее детали	821	57	59	62	84	142	150	147	168	172	110	100	103	78	76	76	62
	9	Ювелирные изделия	897	4	2	22	66	55	174	144	160	67	38	11	22	112	55	18	45
	10	Стеклянная посуда	665	5	5	5	4	7	9	14	31	42	26	22	20	18	21	21	25
	11	Произведения искусства, антиквариат	896	14	78	3	8	10	8	29	36	35	22	27	57	58	29	40	11
	12	Печатная продукция	892	16	16	23	25	38	36	46	45	48	36	50	41	35	41	41	25
	13	Изделия из пластмасс потребительские	893	3	3	4	5	8	11	12	47	40	21	24	37	38	37	32	26
	14	Режущие изделия	696	7	19	18	3	2	9	22	18	16	12	12	25	33	33	26	12
	15	Готовые изделия, изготовленные из текстильных материалов	658	12	20	17	16	25	19	15	16	13	11	12	13	14	17	22	15
	16	Детали канцелярских машин и машин для автоматической обработки данных	759	6	5	6	9	9	12	13	16	20	14	15	14	12	13	14	8
	17	Мотоциклы (включая мопеды) и велосипеды	785	3	4	5	4	5	7	6	7	10	5	5	5	5	5	5	6
	18	Обувь	851	7	7	6	6	9	11	10	8	7	7	7	7	10	12	10	8
	19	Осветительные приспособления и оборудование	813	2	1	2	3	5	6	7	9	8	4	4	3	4	4	5	5
	20	Эфирные масла, парфюмерные и ароматизирующие вещества	551	2	2	2	2	2	3	3	4	6	6	6	7	4	6	10	15
	21	Женский трикотаж	844	8	7	5	7	4	2	2	3	2	2	2	1	1	2	4	2
22	Фото- и кинопринадлежности	882	1	0	0	1	3	8	5	2	2	1	1	2	2	1	1	1	
23	Звукозаписывающие или звуковоспроизводящие устройства	763	6	4	0	1	1	0	1	3	4	2	2	4	9	7	6	4	
	<i>Итого по категории:</i>		152	232	180	243	325	464	477	572	493	318	300	361	433	358	332	269	
Категория 3: Утраченные специализации	24	Пассажирские автомобили, транспортные средства с двигателем	781	62	40	42	54	53	59	54	49	46	58	38	36	26	29	29	50
	25	Женская одежда	842	61	52	47	40	43	33	32	16	13	7	4	5	7	8	11	8
	26	Мужская одежда	841	50	45	43	45	47	41	37	25	21	7	10	10	9	8	7	3
	27	Музыкальные инструменты	898	12	13	9	16	11	13	11	9	6	7	3	3	4	3	3	7
	28	Прочая одежда, текстиль	845	33	30	29	26	22	20	18	13	10	5	4	5	5	6	6	4
	29	Мыло, моющие и полирующие средства	554	18	16	21	25	30	40	14	18	13	8	9	10	10	13	8	8
	30	Крахмалы, инулин и глютенная мука	592	38	34	30	29	31	23	17	22	13	7	11	5	2	2	1	1
		<i>Итого по категории:</i>		275	230	220	235	238	230	182	154	123	99	79	72	62	68	65	79
	ПРОЧИЕ ТОВАРЫ		27	27	22	29	30	26	26	38	37	24	25	29	31	29	28		
<b>ВСЕГО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ТОВАРЫ</b>				<b>490</b>	<b>514</b>	<b>453</b>	<b>544</b>	<b>640</b>	<b>780</b>	<b>767</b>	<b>857</b>	<b>779</b>	<b>563</b>	<b>530</b>	<b>638</b>	<b>713</b>	<b>659</b>	<b>645</b>	<b>576</b>

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение И.1. Показатели диверсификации общего экспорта из России в ЕС в ценах 2000 г. по трем знакам МСТК**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ННi	0,35	0,38	0,42	0,41	0,43	0,46	0,46	0,45	0,48	0,49	0,46	0,47	0,47	0,44	0,40	0,40
<i>Количество значимых товаров в структуре поставок</i>																
>0,05 млн.	240	241	241	241	244	239	246	245	246	243	243	242	244	246	244	246
>1 млн	203	207	208	207	208	209	212	213	212	208	203	209	212	212	209	209
От 1 до 10 млн.	90	93	97	87	81	80	73	66	65	83	84	79	88	76	72	70
>10 млн	113	114	111	120	127	129	139	147	147	125	119	130	124	136	137	139
>1%	13	12	12	11	12	12	12	12	11	7	8	8	9	6	8	9
>0,1%	53	53	50	49	47	50	50	52	52	46	45	47	47	48	52	51
<i>Доля важнейших товаров в структуре поставок, %</i>																
TOP 3	65	68	73	71	70	71	71	71	73	80	77	77	75	76	71	72
TOP 5	73	74	78	77	76	77	77	77	78	84	81	82	79	81	78	78
TOP 10	82	83	85	84	83	84	84	85	85	89	87	88	87	87	85	85

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение И.2. Показатели диверсификации экспорта из России в ЕС промышленных товаров в ценах 2000 г. по трем знакам МСТК**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ННi	0,11	0,12	0,09	0,11	0,12	0,12	0,11	0,12	0,12	0,12	0,13	0,13	0,12	0,13	0,13	0,12
<i>Количество значимых товаров в структуре поставок</i>																
>0,05 млн.	155	154	156	156	155	153	156	156	156	155	155	154	154	154	153	156
>1 млн	138	139	140	141	139	140	142	145	144	140	138	141	141	140	138	139
От 1 до 10 млн.	65	67	70	65	55	53	48	45	46	59	60	55	61	51	49	49
>10 млн	73	72	70	76	84	87	94	100	98	81	78	86	80	89	89	90
>1%	20	21	20	17	19	22	19	18	14	18	18	20	19	17	19	19
>0,1%	89	83	83	78	79	78	83	75	78	82	69	69	70	69	73	74
<i>Доля важнейших товаров в структуре поставок, %</i>																
TOP 3	31	32	26	30	31	32	30	31	29	33	35	33	31	30	31	32
TOP 5	43	43	40	43	45	44	44	46	46	46	48	46	45	43	43	44
TOP 10	64	64	63	65	67	66	67	68	70	67	70	68	68	68	68	65

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение И.3. Показатели диверсификации экспорта из России в ЕС промышленных товаров по четырем знакам МСТК**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ННi	0,13	0,14	0,09	0,12	0,12	0,12	0,12	0,11	0,11	0,12	0,13	0,12	0,11	0,12	0,13	0,11
<i>Количество значимых товаров в структуре поставок</i>																
>0,05 млн.	588	587	593	594	603	598	613	605	602	573	570	562	577	585	587	574
>1 млн	330	325	328	344	367	359	384	397	402	350	347	369	381	386	381	358
От 1 до 10 млн.	246	240	239	251	255	232	247	245	244	220	218	216	233	234	236	218
>10 млн	84	85	89	93	112	127	137	152	158	130	129	153	148	152	145	140
>1%	21	20	19	16	18	19	19	19	20	22	24	23	23	23	23	23
>0,1%	116	112	127	106	102	100	101	102	101	107	86	89	91	95	91	95
<i>Доля важнейших товаров в структуре поставок, %</i>																
ТОР 3	34	36	30	35	35	34	34	34	31	36	38	35	33	32	33	30
ТОР 5	43	44	39	44	46	47	46	45	43	45	46	44	43	43	43	39
ТОР 10	59	61	58	61	64	64	63	62	62	63	62	61	61	60	61	56

Источник: Расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение И.4. Показатели диверсификации экспорта из России в ЕС дифференцированных потребительских товаров по четырем знакам МСТК**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ННi	0,10	0,10	0,08	0,10	0,10	0,18	0,10	0,11	0,07	0,08	0,07	0,07	0,10	0,05	0,05	0,08
<i>Количество значимых товаров в структуре поставок</i>																
>0,05 млн.	157	155	155	164	163	161	165	159	158	151	147	143	148	149	153	144
>1 млн	70	68	64	69	81	75	86	84	80	74	71	78	84	85	79	69
От 1 до 10 млн.	61	56	50	58	69	63	69	65	60	58	56	61	68	66	60	54
>10 млн	9	12	14	11	12	12	17	19	20	16	15	17	16	19	19	15
>1%	22	22	22	20	20	18	21	21	24	26	28	25	24	28	29	28
>0,1%	95	88	86	98	97	86	96	87	88	89	91	87	92	95	91	85
<i>Доля важнейших товаров в структуре поставок, %</i>																
ТОР 3	29	31	26	31	28	40	29	29	24	27	25	24	29	19	18	28
ТОР 5	41	41	37	42	43	53	45	43	36	37	35	34	38	29	28	37
ТОР 10	57	61	58	63	65	70	63	64	56	54	52	54	57	50	48	52

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение И.5. Показатели диверсификации экспорта из России в ЕС дифференцированных товаров промышленного назначения по четырем знакам МСТК**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
НИ	0,09	0,13	0,06	0,08	0,13	0,06	0,06	0,05	0,05	0,09	0,18	0,14	0,13	0,13	0,12	0,13
<i>Количество значимых товаров в структуре поставок</i>																
>0,05 млн.	274	272	278	273	276	279	281	282	282	271	270	269	274	278	278	274
>1 млн	152	150	155	167	174	172	184	196	202	169	164	175	183	188	189	178
От 1 до 10 млн.	128	129	131	138	136	121	130	133	135	117	114	112	119	123	133	122
>10 млн	24	21	24	29	38	51	54	63	67	52	50	63	64	65	56	56
>1%	23	20	22	20	17	22	22	22	24	23	18	21	23	20	24	18
>0,1%	146	148	147	143	146	143	140	140	142	140	121	117	111	108	105	109
<i>Доля важнейших товаров в структуре поставок, %</i>																
ТОР 3	30	35	25	27	37	23	21	22	20	31	42	39	35	38	34	35
ТОР 5	39	44	34	37	45	31	30	31	31	42	50	51	48	50	49	51
ТОР 10	53	58	49	54	60	49	49	50	51	56	62	63	61	62	63	68

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

**Приложение К.1. Таблица выживаемости (Каплана-Мейера) российского экспорта (общего) в 2000-2014 гг.**

TIME	At risk	Failed	Censored	Proportion failed	Survival rate	Survival distribution function	Standard error of the survival function	Lower bound (95%)	Upper bound (95%)
1	23398	8843	1182	0,378	<b>0,622</b>	<b>0,622</b>	0,003	0,616	0,628
2	13373	3030	691	0,227	<b>0,773</b>	<b>0,481</b>	0,003	0,475	0,488
3	9652	1383	510	0,143	<b>0,857</b>	<b>0,412</b>	0,003	0,406	0,419
4	7759	854	333	0,110	<b>0,890</b>	<b>0,367</b>	0,003	0,360	0,373
5	6572	572	247	0,087	<b>0,913</b>	<b>0,335</b>	0,003	0,328	0,341
6	5753	372	165	0,065	<b>0,935</b>	<b>0,313</b>	0,003	0,307	0,320
7	5216	319	139	0,061	<b>0,939</b>	<b>0,294</b>	0,003	0,288	0,300
8	4758	247	141	0,052	<b>0,948</b>	<b>0,279</b>	0,003	0,273	0,285
9	4370	250	136	0,057	<b>0,943</b>	<b>0,263</b>	0,003	0,257	0,269
10	3984	196	142	0,049	<b>0,951</b>	<b>0,250</b>	0,003	0,244	0,256
11	3646	148	240	0,041	<b>0,959</b>	<b>0,240</b>	0,003	0,234	0,246
12	3258	119	181	0,037	<b>0,963</b>	<b>0,231</b>	0,003	0,225	0,237
13	2958	74	169	0,025	<b>0,975</b>	<b>0,225</b>	0,003	0,219	0,231
14	2715	56	117	0,021	<b>0,979</b>	<b>0,221</b>	0,003	0,215	0,227
15	2542	0	2542						

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН в плагине Excel «XLSTAT» (URL.: <https://www.xlstat.com/en/>)

**Приложение К.2. Таблица выживаемости (Каплана-Мейера) российского промышленного экспорта в 2000-2014 гг.**

TIME	At risk	Failed	Censored	Proportion failed	Survival rate	Survival distribution function	Standard error of the survival function	Lower bound (95%)	Upper bound (95%)
1	18276	6732	903	0,368	<b>0,632</b>	<b>0,632</b>	0,004	0,625	0,639
2	10641	2381	514	0,224	<b>0,776</b>	<b>0,490</b>	0,004	0,483	0,498
3	7746	1094	385	0,141	<b>0,859</b>	<b>0,421</b>	0,004	0,414	0,428
4	6267	671	260	0,107	<b>0,893</b>	<b>0,376</b>	0,004	0,369	0,383
5	5336	452	190	0,085	<b>0,915</b>	<b>0,344</b>	0,004	0,337	0,351
6	4694	292	129	0,062	<b>0,938</b>	<b>0,323</b>	0,004	0,315	0,330
7	4273	243	108	0,057	<b>0,943</b>	<b>0,304</b>	0,004	0,297	0,312
8	3922	197	109	0,050	<b>0,950</b>	<b>0,289</b>	0,004	0,282	0,296
9	3616	210	106	0,058	<b>0,942</b>	<b>0,272</b>	0,004	0,265	0,279
10	3300	162	110	0,049	<b>0,951</b>	<b>0,259</b>	0,004	0,252	0,266
11	3028	116	200	0,038	<b>0,962</b>	<b>0,249</b>	0,004	0,242	0,256
12	2712	92	150	0,034	<b>0,966</b>	<b>0,241</b>	0,004	0,234	0,248
13	2470	53	148	0,021	<b>0,979</b>	<b>0,235</b>	0,004	0,228	0,242
14	2269	48	101	0,021	<b>0,979</b>	<b>0,230</b>	0,004	0,223	0,237
15	2120	0	2120						

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН в плагине Excel «XLSTAT» (URL.: <https://www.xlstat.com/en/>)



## Приложение Л.1. Экспорт новых недифференцированных товаров

МСТК	Наименование позиции	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	CP12-15 / 00-02	CP12-15 / 05-09
511.21	Циклогексан	0	0					0	0		0				0	18	2	2 217	3 528
512.15	Неденатурированный этиловый спирт крепостью 80% и более	0	0	2	0	0	0	1	2	1	2	5	19	41	47	43	32	60	47
515.76	Гетероциклические соединения только с гетероатомом (атомами) азота	1	1	1	1	2	3	3	5	5	3	5	6	9	25	29	29	27	6
522.34	Дифосфорный ангидрид; фосфорная кислота и полифосфорная кислота	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	10	15	11	8 228	66
523.64	Трифосфат натрия	0	0	1	2	4	7	5	9	43	31	25	23	33	44	56	46	47	3
562.19	Прочие азотные удобрения	4	2	1	1	2	1	28	50	82	47	63	114	101	60	134	84	50	3
<b>ИТОГО:</b>		<b>5</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>5</b>	<b>9</b>	<b>11</b>	<b>37</b>	<b>67</b>	<b>132</b>	<b>83</b>	<b>98</b>	<b>163</b>	<b>184</b>	<b>185</b>	<b>296</b>	<b>204</b>		

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд ООН

## Приложение Л.2. Экспорт новых изделий промышленного назначения (1/2)

МСТК	Наименование позиции	Примечание	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	СП12-15 / 00-02	СП12-15 / 05-09
723.92	Ножи для бульдозеров или универсальных бульдозеров	Компоненты машин	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,4	1,2	1,1	1,6	110,6	41,7
743.91	Детали центрифуг	Компоненты машин	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4	0,4	0,4	0,2	0,5	0,2	3,5	10,2
792.97	Прочие детали летательных аппаратов	Компоненты машин	0,2	0,4	1,3	4,4	5,9	2,8	3,3	6,2	3,6	68,1	16,2	79,9	11,3	153,8	77,4	108,3	55,2	20,2
792.93	Шасси и их детали (авиационная техника)	Компоненты машин	0,5	0,7	1,0	1,5	5,0	9,0	9,8	18,9	26,8	19,8	30,1	35,6	63,2	78,2	82,7	68,5	81,3	5,3
792.95	Прочие детали самолетов или вертолетов	Компоненты машин	3,1	4,7	13,0	7,6	17,3	45,6	33,2	62,6	71,9	48,4	29,6	39,0	105,0	82,3	118,1	66,3	13,0	2,0
791.99	Детали подвижного состава (Ж/Д)	Компоненты машин	3,9	6,2	6,4	6,9	12,6	11,7	11,9	34,8	43,4	21,9	30,0	46,1	69,5	89,3	52,8	24,6	10,1	2,6
625.1	Резиновые покрышки для легковых автомобилей	Компоненты машин	3,2	2,8	2,7	6,8	8,4	41,0	78,6	102,3	112,5	183,2	254,6	360,5	333,1	373,9	338,9	359,7	90,6	5,1
772.42	Автоматические предохранители цепей, (менее 72,5 кВ)	Компоненты электрика	0,1	0,0	0,1	0,4	0,7	0,9	1,6	2,7	3,5	1,9	5,0	7,4	6,5	4,4	5,8	8,0	38,8	3,3
776.35	Тиристоры, диоды и триаки (диоды и транзисторы)	Компоненты электрика	0,0	0,1	0,3	0,9	1,5	1,5	2,5	3,9	5,6	4,1	5,6	11,6	7,8	8,0	5,9	7,2	21,8	2,4
773.17	Прочие электропроводники (более 1000 В)	Компоненты электрика	1,0	0,6	0,6	0,8	0,5	1,5	0,8	1,3	0,8	0,5	1,7	4,2	11,8	16,2	43,1	40,3	38,0	27,8
699.65	Изделия из чугуна или стали, кованные или штампованные	Товары низкой степени обработки	0,6	0,7	0,4	0,4	1,4	2,0	3,4	6,2	10,2	6,2	5,0	9,9	12,4	13,5	12,5	7,6	22,4	2,5
772.6	Щиты, панели, основания, оборудованные приборами	Компоненты электрика	0,7	0,8	1,1	2,6	3,3	2,6	4,4	7,6	10,3	7,5	5,3	8,0	20,3	23,1	18,8	12,0	14,4	3,3
778.31	Электрооборудование систем зажигания используемое на ДВС	Компоненты электрика	0,9	0,9	2,4	1,7	1,7	2,3	3,8	7,9	7,3	3,8	12,7	22,9	20,0	24,4	28,6	22,4	16,0	5,2
871.92	Лазеры (кроме лазерных диодов)	Научное оборудование	2,1	2,5	1,9	2,1	2,5	3,1	2,5	2,4	3,6	2,8	14,2	24,5	35,1	32,4	4,0	30,5	11,9	9,0
874.65	Прочие регулирующие или контрольные инструменты	Научное оборудование	0,4	0,4	0,9	0,7	0,7	4,3	5,1	8,3	7,0	4,1	4,1	12,7	17,2	15,0	14,7	10,7	24,4	2,8
873.25	Спидометры и тахометры; стробоскопы	Научное оборудование	0,1	0,0	0,1	0,2	0,2	0,2	0,4	0,5	0,6	0,4	0,1	0,5	0,7	1,5	1,1	0,3	12,3	2,3
871.93	Прочие оптические приборы и инструменты	Научное оборудование	0,3	0,2	0,9	0,6	0,9	0,7	1,1	1,1	2,8	1,8	1,4	3,4	11,7	10,7	6,5	12,0	21,1	7,9
871.39	Детали и принадлежности оптических приборов	Научное оборудование	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,0	0,2	0,2	1,2	1,4	0,6	17,8	13,1
874.35	Инструменты и приборы для измерения давления жидкостей или газов	Научное оборудование	0,2	0,2	0,4	0,2	1,5	0,9	1,0	1,2	1,2	1,1	1,5	2,5	4,3	3,4	3,1	2,5	13,4	2,9
874.11	Компасы для определения направления; прочие навигационные приборы	Научное и измерительное оборудование	1,0	2,3	3,7	3,5	1,6	4,0	5,1	16,6	27,2	19,3	13,7	23,5	39,1	28,8	25,6	16,7	10,6	2,5
874.25	Измерительные инструменты, прочие, проекционные профилометры	Научное и измерительное оборудование	3,2	2,1	3,0	4,3	6,4	8,5	8,9	14,3	19,1	14,2	10,2	17,2	33,4	29,3	23,0	19,3	8,3	2,3
874.31	Инструменты для измерения расхода или уровня жидкостей	Научное и измерительное оборудование	0,6	0,8	0,2	0,6	1,1	0,9	0,7	2,5	1,5	1,4	1,0	2,4	3,9	6,8	4,3	4,4	8,8	3,6
582.22	Прочие пластины, листы, пленки и полосы из полипропилена	Товары низкой степени обработки	0,0	0,0	0,1	0,0	0,7	0,5	1,1	4,5	5,8	10,7	6,2	4,8	7,7	13,3	33,4	37,8	427,8	9,2

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

## Приложение Л.3. Экспорт новых изделий промышленного назначения (2/2)

МСТК	Наименование позиции	Примечание	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	CP12-15 / 00-02	CP12-15 / 05-09
662.44	Неглазурованные керамические плиты для мощения дорог и тротуаров	Товары низкой степени обработки	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8	0,2	0,3	0,8	1,3	2,2	4,8	5,0	204,8	17,7
582.23	Прочие пластины из полистирола	Товары низкой степени обработки	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,6	0,8	0,6	57,0	4,9
662.45	Глазурованные керамические плиты для мощения дорог и тротуаров	Товары низкой степени обработки	0,2	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,4	0,6	0,4	0,3	0,3	1,0	5,3	6,0	7,0	3,2	46,4	13,7
663.5	Шлаковая вата, силикатная шерсть и аналогичные виды минеральной ваты	Товары низкой степени обработки	0,3	0,6	0,4	0,2	1,1	1,1	3,0	12,8	9,7	9,6	14,7	19,6	14,8	13,5	12,5	11,1	35,4	2,3
661.81	Изделия из асфальта или аналогичного материала	Товары низкой степени обработки	1,2	1,3	1,6	2,9	8,1	20,3	29,0	43,9	43,3	33,9	40,8	55,2	58,9	57,3	70,5	66,4	36,0	2,2
692.42	Алюминиевые бочонки, бочки, банки, ящики и аналогичные емкости	Товары низкой степени обработки	3,9	0,4	0,2	0,5	0,2	0,7	7,0	7,1	1,6	3,9	4,4	4,5	3,8	24,9	38,8	28,9	19,6	7,3
662.4	Кирпич, кафельная плитка, трубы и изделия из неогнеупорной глины	Товары низкой степени обработки	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,7	1,3	0,6	0,7	1,9	6,6	8,2	11,7	8,2	43,4	13,5
778.43	Электропилы (ручной инструмент)	Электроинструмент	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8	2,6	3,4	1,9	4,3	4,9	4,9	5,0	533,6	12,7
778.45	Прочие электроинструменты для ручной работы	Электроинструмент	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	5,9	12,4	26,3	28,8	31,2	26,9	25,4	448,6	154,6
778.41	Дрели различных видов	Электроинструмент	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	4,0	5,6	12,3	16,5	21,0	23,9	19,7	18,8	328,5	25,1
741.45	Прочее термическое оборудование; насосы для теплоносителя		0,1	0,2	0,4	1,0	0,8	0,8	1,3	1,3	2,2	2,9	3,6	4,7	6,3	9,2	8,7	5,3	17,4	5,7
741.55	Прочие кондиционеры воздуха		0,1	0,0	0,2	0,6	1,1	0,9	1,0	1,1	1,2	1,4	0,6	0,8	4,7	2,8	4,6	2,6	15,5	3,4
714.91	Детали турбореактивных и турбовинтовых двигателей	Компоненты машин	2,2	0,7	2,5	1,5	1,5	3,4	5,8	10,5	25,4	18,5	23,1	22,6	62,3	44,3	52,3	42,4	29,5	5,4
699.16	Прочие крепления, монтажная арматура и изделия, пригодные для зданий		0,0	0,1	0,0	0,2	0,1	0,4	0,4	0,1	0,1	0,1	0,1	1,4	0,4	0,6	2,9	0,3	14,5	4,8
714.89	Прочие газовые турбины	Машины	0,1	1,6	1,9	5,0	3,3	13,9	4,2	11,5	0,6	7,0	8,4	21,7	28,9	13,9	35,9	16,9	11,2	3,6
721.23	Прочие уборочные машины и молотилки	Машины	0,2	0,1	0,1	0,2	0,5	0,3	0,7	0,2	1,0	0,2	0,1	0,5	0,8	2,7	3,3	2,9	18,1	4,6
744.79	Прочие подъемники и конвейеры непрерывного действия	Машины	0,2	0,1	0,0	0,1	0,2	0,4	0,1	0,3	0,4	0,4	0,3	0,7	0,1	4,0	2,2	0,2	15,0	6,3
745.62	Пульверизаторы и аналогичные приспособления	Машины	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,5	19,6	3,8
793.24	Рыболовные суда и суда для переработки, хранения рыбы		6,2	5,9	11,8	2,6	8,0	14,1	18,0	21,2	4,1	4,4	26,1	26,5	42,8	105,8	192,7	213,2	21,0	10,6
593.12	Готовые взрывчатые вещества		0,2	0,2	0,1		0,2	0,1	0,3	0,4	0,4	0,4	1,1	1,8	2,1	2,5	1,8	2,3	13,4	7,8
	ИТОГО		<b>37,5</b>	<b>38,2</b>	<b>59,8</b>	<b>61,8</b>	<b>100,1</b>	<b>201,7</b>	<b>251,1</b>	<b>418,4</b>	<b>463,5</b>	<b>520,2</b>	<b>601,6</b>	<b>926,0</b>	<b>1 108,6</b>	<b>1 369,5</b>	<b>1 405,8</b>	<b>1 320,5</b>		

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

## Приложение Л.4. Экспорт новых потребительских изделий (1/2)

МСТК	Наименование позиции		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	СР12-15 / 00-02	СР12-15 / 05-09
697.32	Бытовые печи (неэлектрические)	Бытовые приборы	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	0,3	0,3	0,5	0,4	1,5	1,8	2,0	2,4	2,2	27,5	8,5
775.11	Бытовые и применяемые в прачечных стиральные машины	Бытовые приборы	0,2	0,1	0,2	0,4	0,3	0,4	1,5	4,2	7,0	14,1	16,6	27,6	26,6	28,6	31,4	55,8	171,6	13,3
893.2	Строительное оборудование из пластмассы	Изделия низкой степени обработки	0,2	0,2	0,4	0,4	1,0	1,7	3,0	4,3	4,9	4,0	3,4	3,5	4,3	3,9	3,8	5,0	14,1	1,4
893.19	Изделия для транспортировки товаров (из пластика)	Изделия низкой степени обработки	0,6	1,6	3,1	1,9	2,8	2,4	4,1	35,7	26,5	9,1	11,2	21,4	25,0	24,7	19,4	11,0	11,2	1,4
813.92	Детали ламп и осветительного оборудования из пластмассы	Изделия низкой степени обработки	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	36,2	3,3
893.11	Мешки и сумки (из пластика)	Изделия низкой степени обработки	0,2	0,2	0,1	0,6	0,3	0,3	0,3	0,7	1,2	0,9	1,8	2,4	2,2	2,8	2,0	2,1	8,3	4,0
821.2	Опоры для матрацев; принадлежности для кроватей	Мебель	0,3	0,3	0,5	1,7	2,4	3,2	3,2	5,6	7,3	6,2	7,9	9,0	5,6	6,2	5,6	2,6	7,3	1,2
821.71	Мебель из пластмассы	Мебель	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2	2,0	2,4	2,2	0,3	28,2	19,1
541.6	Сыворотки, вакцины и аналогичные продукты, органы	Медицина	0,9	0,7	1,3	0,6	0,6	0,6	0,6	1,2	2,8	3,8	8,2	9,9	19,2	13,3	15,5	16,6	18,2	13,7
542.93	Медикаменты, не включенные в другие категории	Медицина	4,9	2,7	2,2	2,8	2,3	1,7	5,1	6,1	8,4	6,4	11,2	8,7	20,3	10,6	27,2	17,9	6,0	4,0
658.13	Готовые изделия из текстильных материалов	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,1	0,0	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,6	1,1	2,4	4,9	4,6	4,2	49,5	43,8
658.99	Наборы для изготовления изделий из текстиля	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5	0,3	242,6	26,3
831.11	Сумки из натуральной кожи	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,0	0,4	0,3	1,2	1,8	2,2	0,7	52,2	12,7
831.12	Сумки из искусственной кожи	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,4	0,4	0,5	0,4	60,8	6,7
831.91	Предметы, которые носят в кармане или в сумке (чехлы, портсигары)	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,3	0,4	0,4	0,2	7,8	5,1
851.59	Прочая обувь с верхом из текстильных материалов	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,1	0,1	0,2	0,1	0,2	0,4	0,5	0,7	1,1	1,1	1,0	1,7	2,2	1,6	1,7	1,4	14,6	2,9
821.29	Прочие постельные принадлежности	Одежда, обувь, аксессуары и текстиль	0,2	0,1	0,3	1,5	2,2	2,3	2,0	4,5	6,5	5,6	6,3	6,3	3,7	4,9	4,9	2,0	7,5	1,1
892.85	Ноты, печатные или в виде рукописей	Прочие	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	26,0	5,8
894.71	Удочки, рыболовные крючки и снасти	Прочие	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,2	0,7	2,3	3,1	5,5	4,7	4,3	4,7	4,6	4,0	37,3	6,1
899.31	Свечи, тонкие восковые свечи и т.п.	Прочие	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	0,7	1,5	1,3	0,9	1,0	1,7	8,3	6,2	76,0	19,4

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

## Приложение Л.5. Экспорт новых потребительских изделий (2/2)

МСТК	Наименование позиции		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	CP12-15 / 00-02	CP12-15 / 05-09
894.35	Игры, приводимые в действие при помощи монет, жетонов	Прочие	0,0	0,1	0,3	0,6	0,9	2,0	8,7	3,8	13,6	9,4	11,3	22,8	8,6	11,4	16,6	8,4	45,5	1,9
899.19	Лепные или резные изделия из воска	Прочие	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	0,5	0,3	0,5	0,2	0,6	1,1	2,3	4,1	3,7	4,7	2,1	18,6	8,7
821.11	Сиденья, используемые в самолетах	Сиденья	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,6	1,9	1,2	1,0	0,3	13,8	13,3
821.12	Сиденья, используемые в автомобилях	Сиденья	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,3	0,3	0,3	0,7	0,7	0,5	8,3	8,6
553.1	Духи и туалетная вода	Средства гигиены и косметика	0,6	0,3	0,2	0,3	0,8	0,8	1,2	1,3	1,6	3,9	0,5	1,1	2,7	1,7	3,2	0,9	6,6	1,9
553.2	Парфюмерные или косметические препараты для ухода за кожей	Средства гигиены и косметика	2,2	2,1	2,8	3,6	4,9	8,3	7,6	10,4	10,5	12,9	9,5	15,6	19,2	18,6	20,6	13,5	6,7	2,2
553.52	Средства против потения	Средства гигиены и косметика	0,2	0,2	0,0	0,4	1,7	5,0	10,6	17,6	24,1	20,4	17,7	21,4	23,8	26,5	18,0	17,6	92,7	1,8
553.54	Комнатные ароматизирующие препараты	Средства гигиены и косметика	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,1	21,0	2,8
553.59	Средства для удаления волосяного покрова	Средства гигиены и косметика	0,0	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,4	0,5	0,7	0,2	14,9	4,8
665.93	Стекланные бусы, искусственный жемчуг, искусственные драгоценные или полудрагоценные камни	Украшения	0,8	1,0	0,1	0,4	1,9	1,6	2,7	4,0	3,2	3,5	4,1	2,7	4,0	6,9	6,9	8,0	11,0	2,4
775.81	Электрические подогреватели воды быстрого и медленного действия	Электротехника	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,8	6,2	3,7	1,3	0,9	1,7	3,5	2,7	3,3	2,9	5,3	120,8	1,5
775.82	Электрообогревательные приборы для помещений и для подогрева почвы	Электротехника	0,1	0,2	0,2	0,5	0,9	1,9	1,3	0,3	0,9	0,7	1,1	1,5	1,8	1,7	2,0	2,6	9,4	1,9
775.88	Электротепловые реостаты	Электротехника	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,2	0,6	0,5	0,5	1,9	2,3	2,6	2,3	0,7	0,5	10,9	4,3
763.81	Видеозаписывающие и видеовоспроизводящие устройства на магнитной пленке		0,4	0,5	0,2	0,6	0,4	0,3	0,6	2,0	3,2	1,3	1,8	3,1	7,6	6,1	5,4	3,9	13,4	4,4
895.12	Крепления для скоросшивателей или папок, зажимы для писем		0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	11,2	2,4
<b>ИТОГО</b>			<b>12,9</b>	<b>11,2</b>	<b>13,2</b>	<b>17,5</b>	<b>25,4</b>	<b>35,4</b>	<b>61,2</b>	<b>109,4</b>	<b>129,4</b>	<b>111,6</b>	<b>128,2</b>	<b>178,0</b>	<b>202,9</b>	<b>200,4</b>	<b>221,2</b>	<b>196,9</b>		

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

МСТК	Группа	Наименование позиции RCA	Значение индекса RCA			
			2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
511.1	Недифференцированные товары	Ациклические углеводороды	1,46	1,58	1,95	2,64
511.2		Циклические углеводороды	2,72	1,53	0,56	0,69
512.1		Ациклические предельные одноатомные спирты	1,36	0,97	0,68	1,00
512.2		Прочие ациклические спирты и их производные	1,84	0,75	0,12	0,16
512.4		Фенолы и фенолоспирты и их производные	1,69	0,82	0,81	0,83
522.1		Углерод (включая газовую сажу)	4,57	3,91	3,50	4,63
522.4		Галоидные и сернистые соединения неметаллов	0,81	1,15	1,67	2,34
522.6		Прочие неорганические основы и окиси металлов	3,39	2,60	2,27	2,50
523.4		Сульфиды, полисульфиды, дитиониты, сульфоксилаты, сульфиты, тиосульфаты, сульфаты, Фосфинаты (гипофосфиты), фосфонаты (фосфиты), фосфаты и полифосфаты	1,40	1,36	1,06	1,39
523.6		Соли металлических кислот; органические и неорганические соединения благородных металлов	1,83	1,48	1,96	2,17
524.3		Радиоактивные химические элементы и изотопы и их соединения	3,11	1,40	2,97	4,40
525.1		Минеральные или химические удобрения, азотные	4,39	2,47	2,36	2,39
562.1		Минеральные или химические удобрения, фосфатные	6,76	7,15	3,43	4,23
562.2		Минеральные или химические удобрения, калийные	1,39	2,17	0,34	1,64
562.3		Удобрения, не включенные в другие категории	2,71	7,13	4,57	5,21
562.9		Прочие сополимеры хлористого винила	5,59	6,24	5,27	5,98
573.9		Клееная фанера, панели и аналогичные материалы из слоистой древесины	1,32	0,85	0,86	0,46
634.3		Прочая фанера, панели	2,14	1,91	1,43	1,63
634.4		Газетная бумага в рулонах или листах	0,70	0,36	0,86	1,03
641.1		Крафт-бумага и картон, без покрытия, в рулонах или листах	2,48	2,18	1,91	1,80
641.4		Бумага и картон, без покрытия, в рулонах или листах	1,34	1,21	0,92	1,43
641.5		Прочие тканые ткани из хлопка	1,34	0,80	0,59	1,53
652.9		Тканые ткани из льна	2,11	0,38	0,00	0,06
654.4		Тянутое или выдутое стекло, в листах, не подвергнутое дальнейшей обработке	4,60	1,17	0,47	0,36
664.3		Алмазы (кроме сортированных промышленных алмазов), не собранные и не заключенные в оправу	2,69	1,65	0,58	0,06
667.2		Чушковый чугун и зеркальный чугун в форме чушек, плит или аналогичных первичных форм	1,05	0,73	0,85	1,21
671.2		Гранулы или порошки чушкового чугуна, зеркального чугуна, железа или стали	8,74	7,12	5,35	3,89
671.3		Другие ферросплавы	2,81	3,91	3,63	3,35
671.5			1,94	1,27	0,91	0,61

Приложение М.2. Корзина специализаций российского экспорта промышленных товаров в страны ЕС (выборка осуществлена по общему экспорту) (2/2)

МСТК	Группа	Наименование позиции RCA	Значение индекса RCA			
			2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
672.4	<i>Недифференцированные товары</i>	Слитки и другие первичные формы чугуна	1,27	2,78	4,14	2,22
672.6		Полуфабрикаты из чугуна или нелегированной стали	5,66	5,03	4,21	3,37
672.7		Полуфабрикаты из чугуна или нелегированной стали, содержащие по весу менее 0,25% или углерода	3,82	1,71	1,74	2,07
672.8		Полуфабрикаты из чугуна или нелегированной стали, содержащие по весу 0,25% или более углерода	1,65	1,40	0,70	3,75
673.2		Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой	0,00	0,84	0,95	1,35
673.3		Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой	0,00	0,00	0,00	2,13
673.4		Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой, неплакированные	0,00	3,73	3,16	3,09
674.1		Изделия из чугуна или нелегированной стали, получаемые плоской прокаткой, с покрытием или облицовкой цинком	1,05	0,27	0,19	0,10
675.1		Изделия из кремнистой электротехнической стали, получаемые плоской прокаткой	7,19	5,85	3,57	2,80
675.4		Изделия из прочей легированной стали, получаемые плоской прокаткой, без дальнейшей обработки	9,47	5,11	2,47	0,26
675.6		Изделия из прочей легированной стали, получаемые плоской прокаткой, без дальнейшей обработки, кроме холодной прокатки	9,19	7,24	5,00	1,68
675.7		Изделия из легированной стали, получаемые плоской прокаткой, не включенные в другие категории	3,48	0,73	0,11	0,06
676.2		Пруток и катанка из железа или нелегированной стали, не прошедшие дальнейшей обработки	1,80	0,50	0,59	0,52
676.3		Пруток и катанка из железа или стали, не прошедшие дальнейшей обработки	11,46	6,31	4,06	3,11
676.4		Прочие прутки и катанка из железа или стали	7,46	3,23	1,91	1,04
677.0		Строительные конструкции для железнодорожных и трамвайных путей, из черных металлов	4,10	2,56	2,47	0,93
678.1		Проволока из железа или нелегированной стали	3,43	2,10	0,94	0,83
679.1		Трубы и полые профили, бесшовные, из чугуна или стали	2,87	0,53	0,27	0,15
679.3		Прочие трубы с внутренним и внешним круговым сечением, внешний диаметр которого превышает 406,4 мм, из чугуна или стали	1,38	2,53	4,67	2,23
679.4		Прочие трубы и полые профили из железа или стали	1,01	0,37	0,28	0,29
897.4	<i>Потреб. Товары</i>	Прочие изделия из благородных металлов или из металлов, плакированных благородными металлами	0,99	1,02	0,19	1,57
661.8	<i>Изделия промышленного назначения</i>	Строительные материалы из асбестоцемента и фиброцемента и из необожженных нерудных минералов	2,29	2,60	2,39	3,07
699.8		Полуфабрикаты и изделия из кобальта, кадмия, титана и циркония	1,41	1,05	0,93	1,38
711.2		Вспомогательные установки, используемые с котлами	1,66	1,14	0,00	0,14
718.7		Ядерные реакторы и их детали; тепловыделяющие элементы (кассеты)	7,01	4,75	5,69	6,63
724.8		Машины (кроме швейных) для приготовления, дубления или обработки шкур	1,12	0,00	0,00	0,18
791.7		Железнодорожные или трамвайные пассажирские вагоны без механической тяги	0,00	4,14	0,13	0,58
791.8		Железнодорожные или трамвайные товарные и ремонтные вагоны	2,07	1,25	0,69	1,00
792.1		Вертолеты	1,44	1,12	0,58	0,10
792.5		Космические летательные аппараты (включая спутники) и пусковые установки	7,18	0,00	0,00	0,00
793.3		Аварийные суда и другие аварийные плавучие сооружения	6,87	0,00	0,00	2,93

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

Приложение М.3. Корзина специализаций российского экспорта готовых изделий в страны ЕС (выборка осуществлена по промышленному экспорту) (1/4)

МСТК	Группа		Наименование позиции RCA	Значение индекса RCA			
				2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
533.5	Изделия промышленного назначения	Нестабильные специализации	Красильные препараты, используемые в керамической промышленности, стекольном производстве и для эмалирования; краски для живописи, сиккативы и мастики	0,33	0,66	1,27	0,53
597.3			Готовые жидкости для гидравлических трансмиссий; антифризные препараты	2,71	0,56	0,70	1,63
625.2			Пневматические резиновые покрышки для автобусов и грузовых автомобилей	1,94	1,10	0,87	2,00
635.3			Плотничьи и столярные строительные изделия из дерева (включая сотовые деревянные панели и	0,87	1,08	1,00	0,91
662.3			Огнеупорный кирпич и другие огнеупорные строительные материалы	2,39	2,19	1,02	0,72
691.1			Конструкции и элементы конструкций из чугуна или стали	2,36	1,04	0,53	0,96
711.1			Паровые котлы и другие парогенераторы	0,00	1,41	2,80	0,69
712.1			Паровые и другие парогенераторные турбины	3,61	2,43	0,00	2,50
723.9			Не включенные в другие категории детали машин, включенных в группу 723 (за исключением	2,27	1,61	1,11	0,95
741.7			Газогенераторы, установки для дистилляции или ректификации; теплообменники и машины для	0,42	0,32	1,48	0,61
746.5			Прочие цилиндрические роликовые подшипники	1,02	0,77	0,96	1,14
782.2			Автомобили специального назначения, кроме автомобилей, предназначенных в основном для	1,06	0,79	0,26	1,16
783.2			Дорожные тягачи для полуприцепов	1,98	0,47	3,03	1,31
786.2			Прицепы и полуприцепы для перевозки грузов	1,61	0,75	1,37	1,14
791.2			Прочие железнодорожные локомотивы; локомотивные тендеры	2,48	0,98	0,00	1,63
791.7			Железнодорожные или трамвайные пассажирские вагоны без механической тяги	0,00	23,27	0,84	3,53
793.3			Аварийные суда и другие аварийные плавучие сооружения	33,50	0,00	0,00	17,89
793.5			Плавучие сооружения, судходные качества которых являются вспомогательными для их основной	0,24	1,51	1,15	0,10
793.7			Буксиры и буксиры-толкачи	3,08	0,93	2,70	0,54
581.1			Изделия промышленного назначения	Приобретенные специализации	Искусственные кишки (для колбасных изделий) из затвердевшего белка или из целлюлозных	0,00	0,00
583.2	Пластмассы в виде моноволокна из поливинилхлорида	0,00			0,00	0,00	1,37
593.1	Порошкообразные взрывчатые вещества и прочие готовые взрывчатые вещества	0,00			0,00	0,91	1,22
625.1	Пневматические резиновые покрышки, новые для легковых автомобилей	0,43			1,17	2,85	3,74
663.5	Шлаковая вата, силикатная шерсть и аналогичные виды минеральной ваты	0,00			1,66	2,68	2,23
692.4	Баки, бочонки, бочки, банки, ящики и аналогичные емкости для любого продукта (включая емкости для	0,31			0,72	0,57	1,83
699.5	Различные изделия из неблагородных металлов	0,37			0,19	0,40	1,46
776.2	Прочие электронные лампы и трубки (включая телевизионные передающие трубки)	0,68			1,66	3,75	1,47
778.4	Электромеханические инструменты для ручной работы со встроенным электромотором; их детали	0,00			0,04	0,73	1,10
791.6	Железнодорожные или трамвайные вагоны, багажные вагоны и платформы на механической тяге	0,35			2,91	1,37	4,13
792.3	Самолеты и прочие летательные аппараты, механические (кроме вертолетов), весом в	0,21			0,04	0,04	0,81
871.3	Микроскопы (кроме оптических) дифракционные аппараты; их	0,69			0,46	1,67	1,01

Для наглядности салатовым цветом выделены специализации МСТК, относимые к машинам, красным – к готовой продукции невысокой степени обработки, схожей с недифференцированными товарами.

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд



Приложение М.4. Корзина специализаций российского экспорта готовых изделий в страны ЕС (выборка осуществлена по промышленному экспорту) (2/4)

МСТК	Группа	Группа	Наименование позиции RCA	Значение индекса RCA			
				2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
583.9	Изделия промышленного назначения	Разовые	Пластмассы в виде моноволокна из прочих пластмасс	0,00	1,08	0,00	0,00
635.2			Бочки, бочонки, чаны, баки и другие бондарные изделия и их детали, изготовленные из дерева	0,00	1,05	0,00	0,00
724.8			Машины (кроме швейных) для приготовления, дубления или обработки шкур	5,45	0,00	0,00	0,00
792.5			Космические летательные аппараты (включая спутники) и пусковые установки	35,01	0,00	0,00	0,00
581.4	Изделия промышленного назначения	Стабильные специализации	Прочие пластиковые трубы, без укрепления или иного сочетания	1,19	1,92	1,70	1,31
598.1			Химические продукты на основе древесины и смолы	2,32	2,91	2,38	3,51
598.4			Смешанные алкилбензолы и смешанные алкилнафталины, кроме включенных в подгруппы	4,52	3,00	2,81	1,75
635.1			Упаковочные изделия и кабельные барабаны из дерева; деревянные поддоны с бортами и	3,42	2,37	1,10	1,11
635.9			Готовые изделия из дерева, не включенные в другие категории	2,39	2,63	1,81	1,56
661.8			Строительные материалы из асбестоцемента и фиброцемента и из необожженных нерудных	11,15	14,58	16,07	18,75
692.1			Резервуары, баки, чаны и аналогичные емкости для любого продукта (кроме сжатого или сжиженного	3,55	2,20	2,11	5,86
699.8			Полуфабрикаты и изделия из кобальта, кадмия, титана и циркония	6,89	5,87	6,26	8,42
712.8			Детали турбин, включенных в подгруппу 712.1	2,59	1,64	1,86	1,66
718.7			Ядерные реакторы и их детали; тепловыделяющие элементы (кассеты)	34,19	26,68	38,25	40,56
737.2			Прокатные станы, валы и другие детали для них	2,50	1,57	1,78	1,05
791.8			Железнодорожные или трамвайные товарные и ремонтные вагоны	10,10	6,99	4,66	6,12
791.9			Арматура и крепления для железнодорожных и трамвайных путей; сигнальное оборудование или	2,14	3,15	3,38	4,10
811.0			Блочные здания	1,70	1,18	1,51	1,48

Для наглядности салатовым цветом выделены специализации МСТК, относимые к машинам, красным – к готовой продукции невысокой степени обработки, схожей с недифференцированными товарами.

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

Приложение М.5. Корзина специализаций российского экспорта готовых изделий в страны ЕС (выборка осуществлена по промышленному экспорту) (3/4)

МСТК	Группа	Группа	Наименование позиции RCA	Значение индекса RCA			
				2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
598.5	Изделия промышленного назначения	Утраченные специализации	Химические элементы с добавлением легирующих примесей для использования в	1,86	1,75	0,23	0,06
625.5			Прочие новые пневматические покрышки	1,47	0,76	0,78	0,56
661.2			Портланд-цемент, бокситовый цемент, бесклинкерный шлаковый цемент, суперфосфатный	3,15	0,91	0,00	0,00
693.5			Ткань (включая бесконечные полосы), решетка, сетка и оградительная сетка, из железной стальной	1,61	0,59	0,33	0,42
694.1			Гвозди, шпигты, чертежные кнопки, завершенные гвозди, скобы (кроме включенных под заголовком	4,43	1,52	0,64	0,00
699.9			Неблагородные металлы, прошедшие обработку давлением	1,55	0,34	0,63	0,36
711.2			Вспомогательные установки, используемые с котлами	8,07	6,39	0,00	0,00
711.9			Детали котлов и вспомогательных установок, включенных в подгруппы	3,45	1,08	0,00	0,00
725.9			Детали машин, включенных в группу 725	1,81	1,57	0,78	0,66
728.3			Машины для сортировки грунта, камня, руд или других минеральных веществ в твердом состоянии	1,95	1,15	0,34	0,42
733.1			Металлообрабатывающие станки (включая прессы) дляковки, сгибания, иной обработки металлов или	1,23	1,18	0,73	0,52
746.2			Подшипники с коническим вкладышем	1,65	0,97	0,67	0,85
784.2			Кузова (включая кабины) для автомобилей, включенных в группы	1,97	1,74	0,75	0,79
786.3			Контейнеры, специально спроектированные и оборудованные для перевозки одним или	1,94	0,74	0,27	0,59
792.1			Вертолеты	7,00	6,30	3,89	0,58
871.1			Биноклярные, монокулярные и другие оптические телескопы и монтажные принадлежности для них	1,64	1,04	0,86	0,49

Для наглядности салатовым цветом выделены специализации МСТК, относимые к машинам, красным – к готовой продукции невысокой степени обработки, схожей с недифференцированными товарами.

Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

Приложение М.6. Корзина специализаций российского экспорта готовых изделий в страны ЕС (выборка осуществлена по промышленному экспорту) (4/4)

МСТК	Группа	Группа	Наименование позиции RCA	Значение индекса RCA			
				2003-2005	2006-2008	2010-2011	2012-2015
553.5	Потребительские товары	Приобретенные специализации	Препараты гигиенические, для ванн и прочие косметические или туалетные препараты	0,45	1,71	1,77	1,87
775.1			Детали машин, включенных в подгруппы 724.7 и 775.1	0,00	0,21	0,78	1,29
899.1			Предметы и готовые изделия, изготовленные из материалов для резьбы и лепки, не включенные в	0,00	0,00	1,08	1,85
882.4	Потребительские товары	Разовые	Фотографическая бумага, картон и ткани, сенсibilизированные, неэкспонированные	2,30	0,00	0,00	0,00
894.6			Карусели, качели, тиры и другие ярмарочные увеселения, передвижные цирки, передвижные	1,39	0,00	0,00	0,00
898.6			Диски, магнитные ленты	2,50	0,00	0,00	0,00
696.3	Потребительские товары	Стабильные специализации	Бритвы и лезвия	1,72	3,38	3,21	4,66
892.2			Газеты, журналы и периодические издания	1,31	1,63	1,89	1,67
897.4			Прочие изделия из благородных металлов или из металлов, плакированных благородными металлами	4,82	5,75	1,27	9,63
554.2	Потребительские товары	Утраченные специализации	Органические поверхностно-активные вещества (кроме мыла); поверхностно-активные препараты,	2,76	0,72	0,35	0,38
592.2			Альбуминоидальные вещества, модифицированные крахмалы и клеи	1,53	0,62	0,25	0,05
665.1			Стеклянные емкости, используемые для перевозки или упаковки товаров; пробки и другие	0,39	1,61	0,80	0,84
821.8			Детали мебели, включенной в подгруппы 821.3, 821.5 и 821.7	4,46	2,33	0,95	0,82
883.1			Кинематографическая пленка, экспонированная и проявленная шириной 35 мм и более	2,19	3,41	0,00	0,65
897.3			Ювелирные изделия из золота, серебра и металлов платиновой группы	1,13	0,47	0,05	0,07

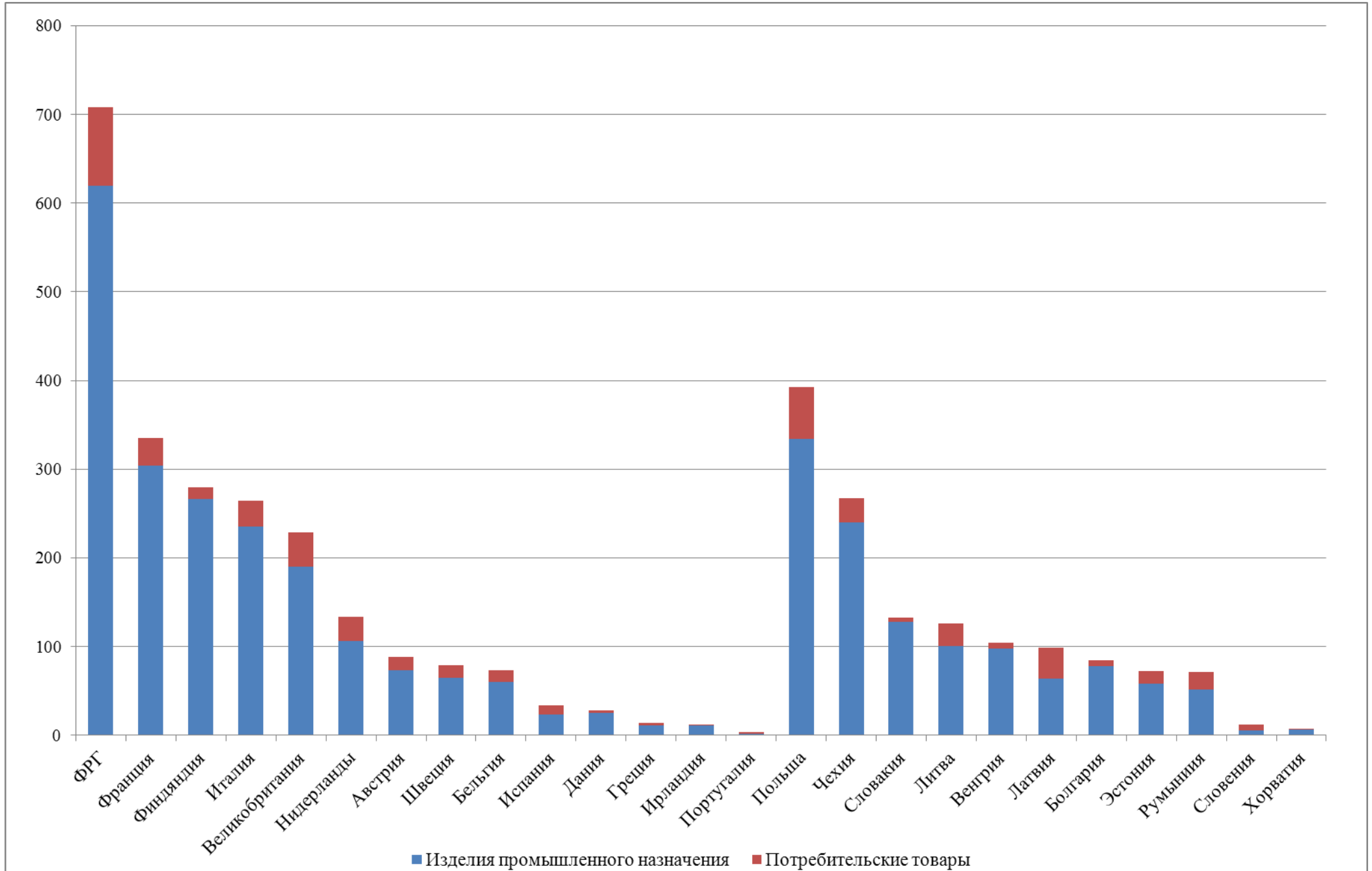
Источник: расчеты автора на основе данных Комтрейд

## Приложение Н. Географическая структура промышленного экспорта из России в страны ЕС (среднегодовые значения за 2013-2015 гг.)

Страна	Промышленные товары		Недифференцированные (без алмазов)		Драгоценные камни (алмазы)		Готовые изделия		Изделия промышленного назначения		Потребительские изделия	
	млн евро	%	млн евро	%	млн евро	%	млн евро	%	млн евро	%	млн евро	%
<b>ЕС28</b>	16 792	100	10 656	65	2 476	15	3 660	21	3 168	18	492	3
<b>СТРАНЫ ЗЕ</b>	<b>12 641</b>	<b>100</b>	<b>7 884</b>	<b>62</b>	<b>2 475</b>	<b>20</b>	<b>2 281</b>	<b>18</b>	<b>1 994</b>	<b>16</b>	<b>287</b>	<b>2</b>
Австрия	158	100	69	44	0	0	89	56	73	46	15	10
ФРГ	1 753	100	1 040	59	5	0	708	40	619	35	89	5
Франция	825	100	487	59	2	0	335	41	305	37	30	4
Финляндия	892	100	613	69	0	0	279	31	266	30	13	1
Великобритания	680	100	450	66	2	0	229	34	190	28	39	6
Греция	73	100	59	81	0	0	14	19	11	16	3	4
Нидерланды	665	100	532	80	0	0	133	20	106	16	27	4
Швеция	672	100	593	88	0	0	79	12	65	10	14	2
Ирландия	113	100	102	90	0	0	11	10	11	10	0	0
Италия	2 098	100	1 833	87	0	0	265	13	235	11	30	1
Испания	364	100	331	91	0	0	34	9	23	6	11	3
Португалия	94	100	90	96	0	0	3	4	2	2	1	1
Дания	344	100	316	92	0	0	28	8	26	8	3	1
Бельгия	3 910	100	1 371	35	2 466	63	73	2	60	2	13	0
<b>СТРАНЫ ЦВЕ</b>	<b>4 140</b>	<b>100</b>	<b>2 769</b>	<b>67</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>1 370</b>	<b>33</b>	<b>1 166</b>	<b>28</b>	<b>204</b>	<b>5</b>
Чехия	471	100	204	43	0	0	268	57	240	51	28	6
Словакия	277	100	144	52	0	0	133	48	128	46	5	2
Болгария	265	100	180	68	0	0	85	32	78	29	7	3
Румыния	222	100	150	68	0	0	72	32	52	23	20	9
Венгрия	349	100	245	70	0	0	104	30	98	28	7	2
Польша	1 334	100	941	71	0	0	393	29	334	25	58	4
Эстония	239	100	166	70	0	0	72	30	59	25	14	6
Литва	474	100	348	73	0	0	126	27	100	21	25	5
Словения	32	100	20	63	0	0	12	37	6	18	6	19
Латвия	436	100	337	77	0	0	99	23	64	15	35	8
Хорватия	40	100	32	81	0	0	8	19	7	17	1	2

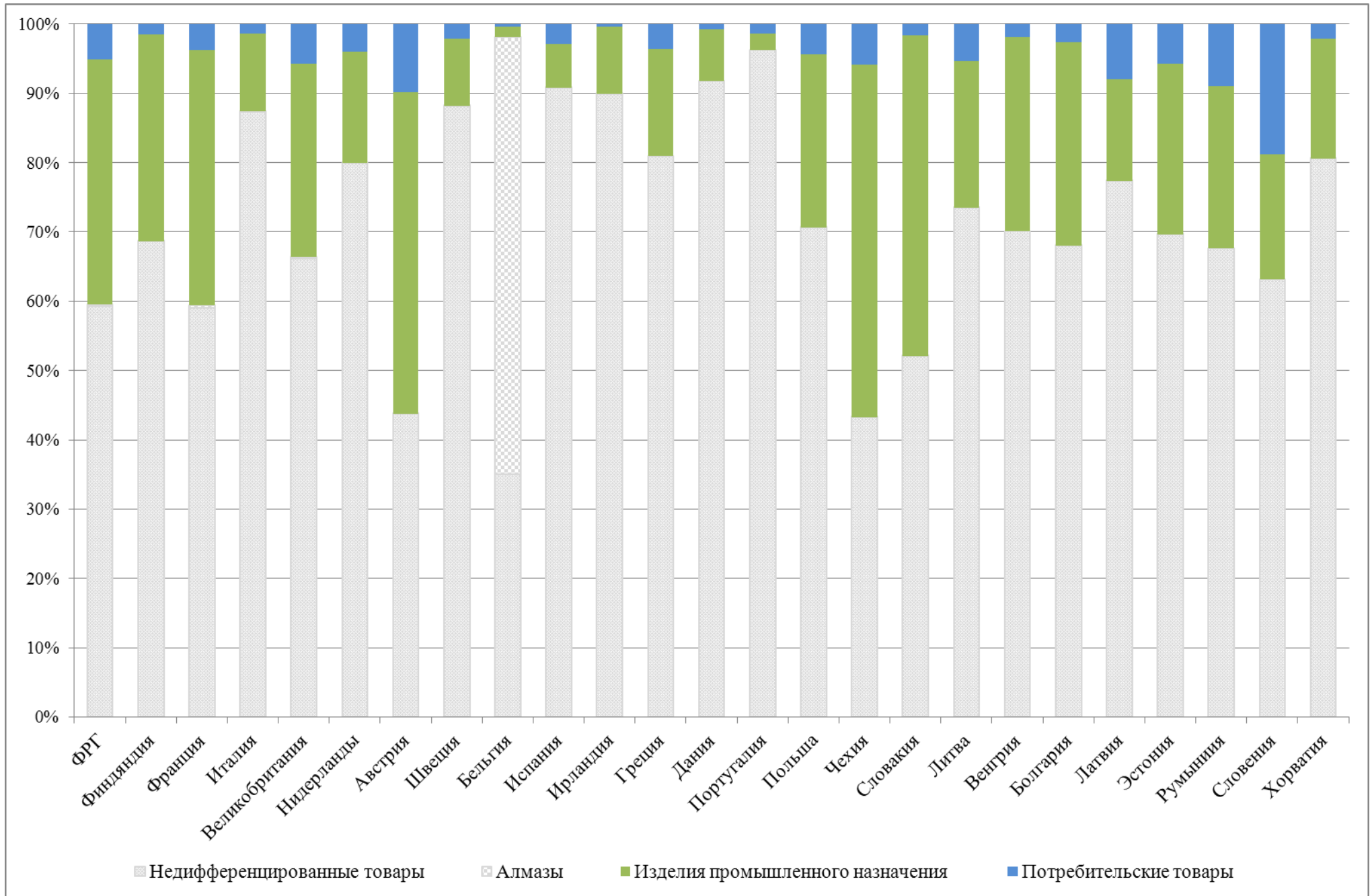
Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

Приложение О. Географическая структура экспорта готовых изделий в страны Европейского Союза в 2013-2015 гг.



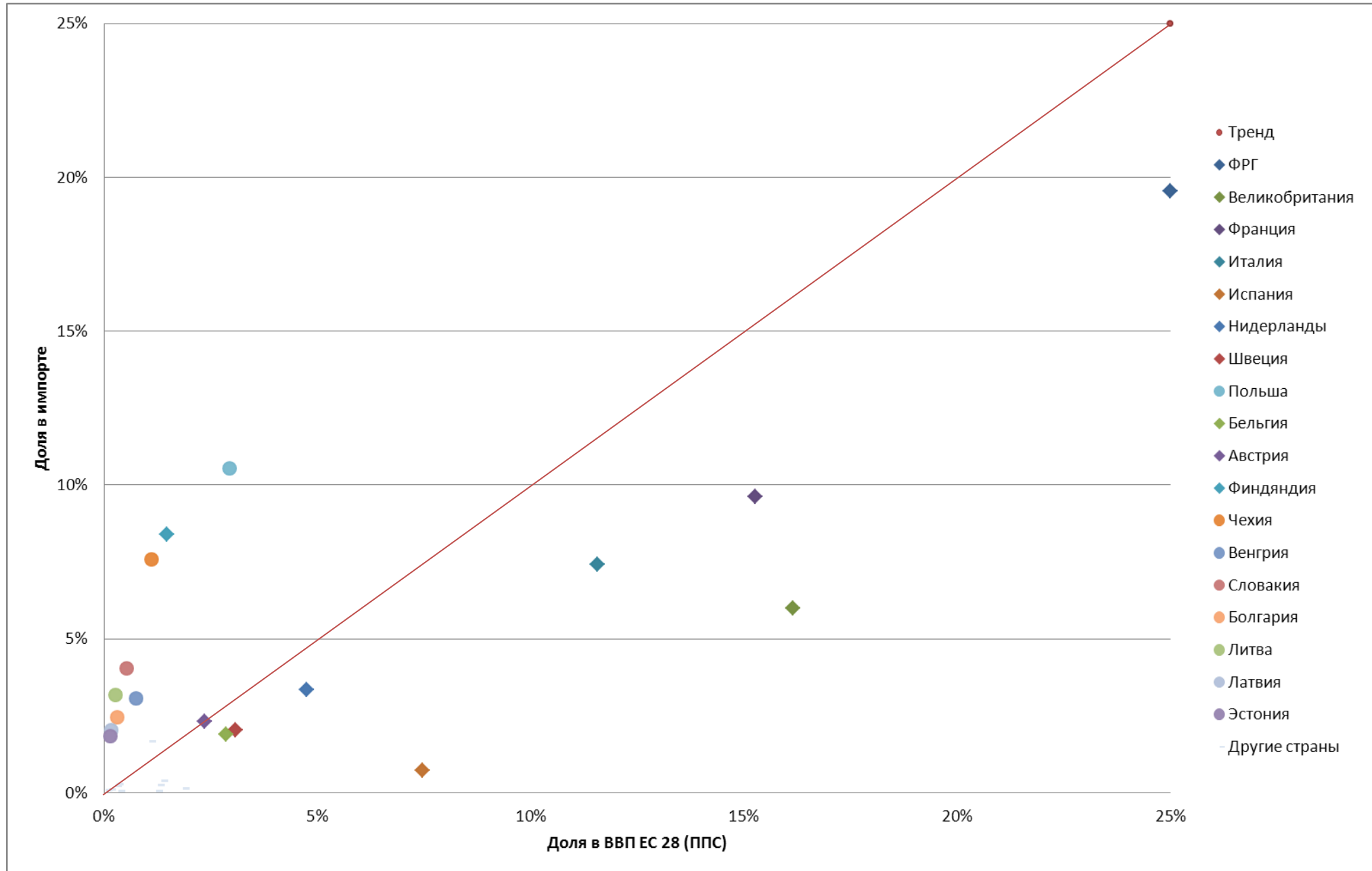
Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

Приложение II. Товарная структура поставок промышленных товаров в страны Европейского Союза в 2013-2015 гг.



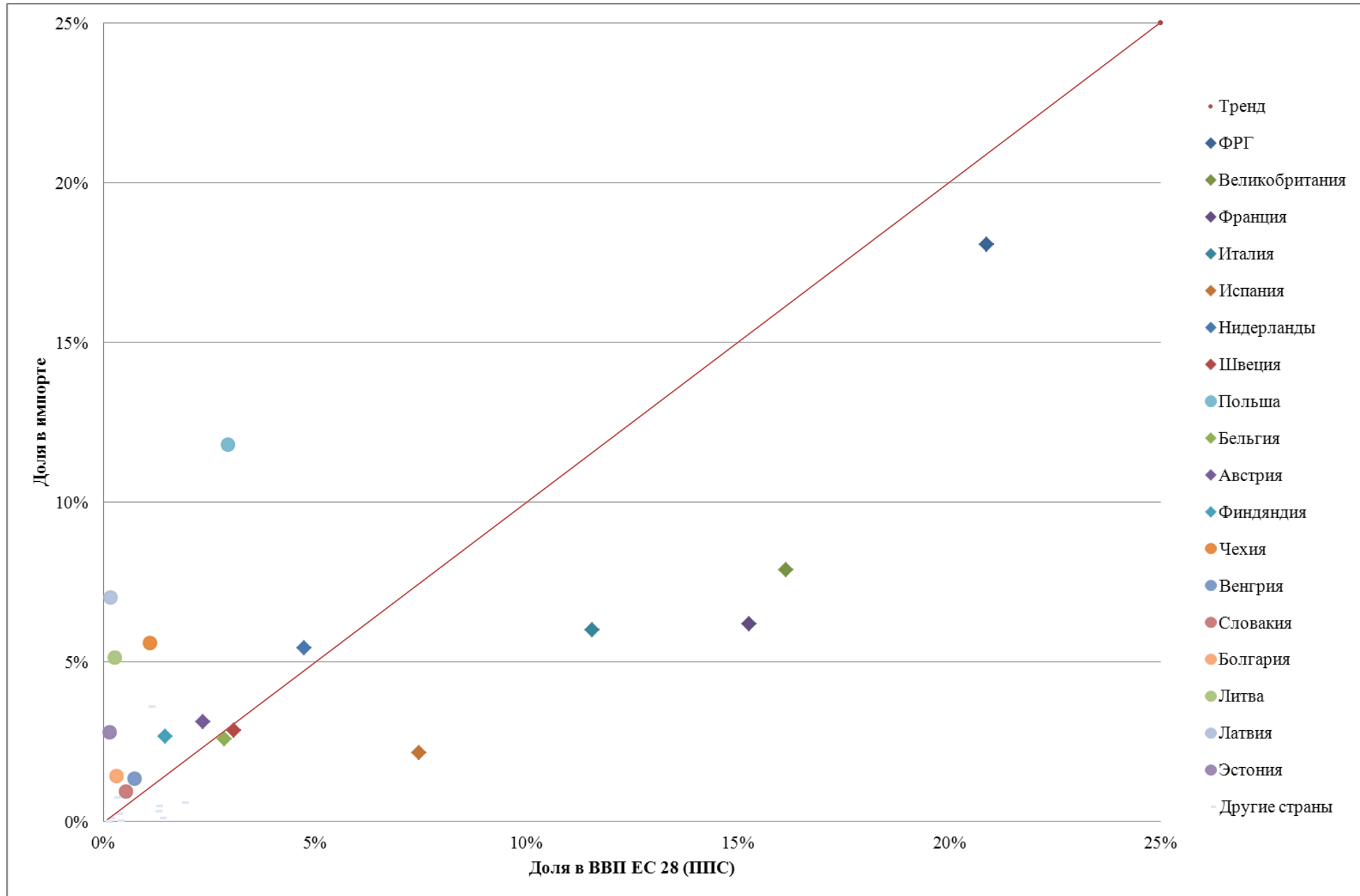
Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

**Приложение Р.1. Сравнение долей государств Евросоюза в импорте готовых изделий промышленного назначения из России и в ВВП ЕС 28 в 2013-2015 гг.**



Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

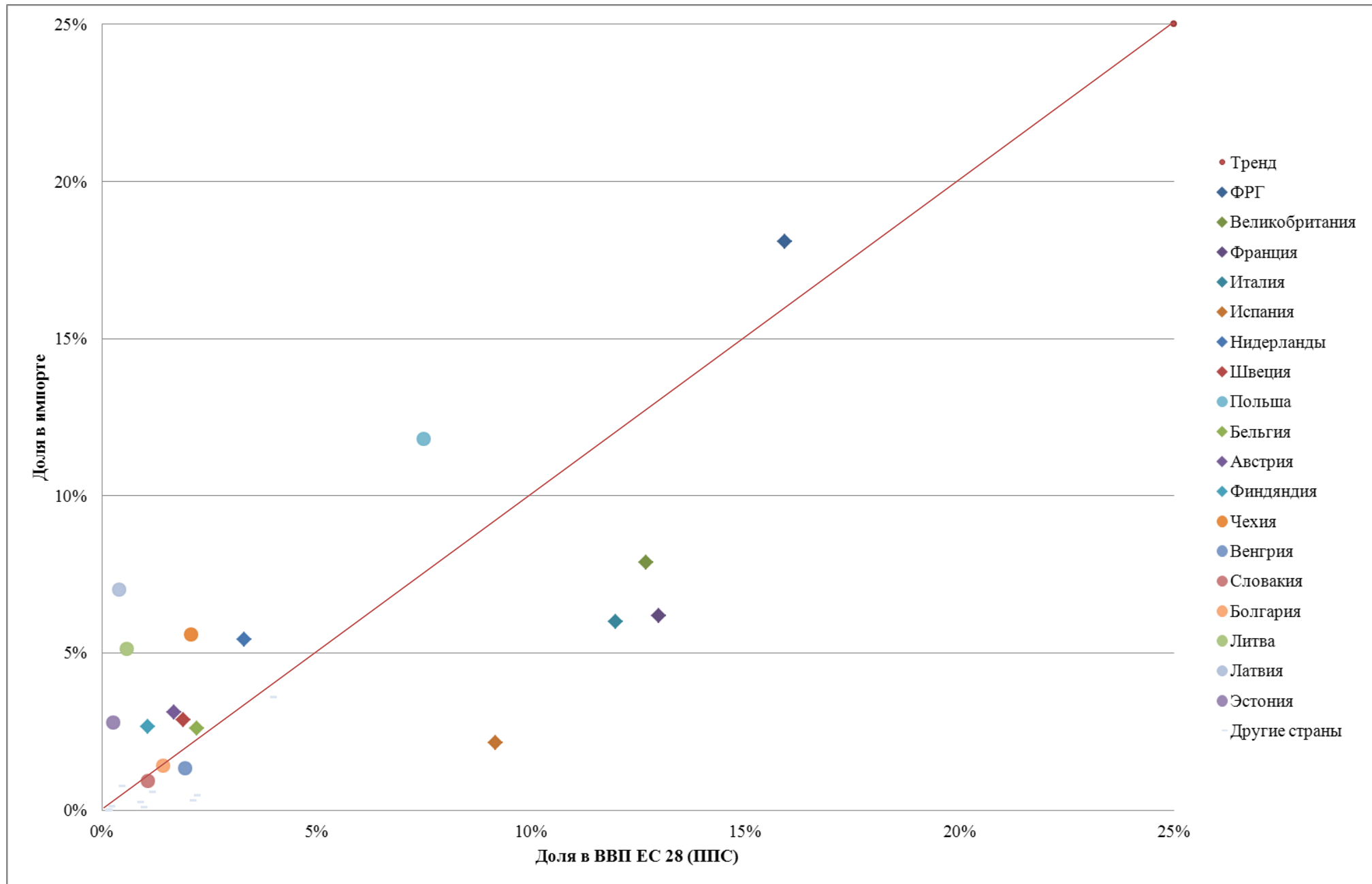
**Приложение Р.2. Сравнение долей государств Евросоюза в импорте готовых потребительских изделий из России и в ВВП ЕС-28 в 2013-2015 гг.**



Источник: расчеты автора на основе данных Евростат



**Приложение Р.3. Сравнение долей государств Евросоюза в импорте готовых потребительских изделий из России и в общем населении ЕС-28 в 2013-2015 гг.**



Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

## Приложение С. Диверсификация экспорта по отдельным направлениям в 2013-2015 гг.

Направление	<i>ННi</i>	TOP 5 (%)	TOP 10 (%)	Кол-во значимых	Первый по значимости товар в экспорте	%	Второй по значимости товар в экспорте	%	Третий по значимости товар в экспорте	%	Четвертый по значимости товар в экспорте	%	Пятый по значимости товар в экспорте	%
ФРГ	<b>0,11</b>	0,44	0,62	25	Электрические машины и устройства	15	Резиновые покрышки	13	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	11	Изделия из неблагородных металлов	10	Оптические приборы и аппараты	6
Великобритания	<b>0,24</b>	0,67	0,76	18	Изделия из неблагородных металлов	31	Летательные аппараты и части к ним	13	Двигатели, неэлектрические	13	Измерительные и контрольные приборы	9	Произведения искусства, антиквариат	8
Франция	<b>0,37</b>	0,71	0,79	11	Летательные аппараты и части к ним	47	Изделия из неблагородных металлов	12	Двигатели, неэлектрические	10	Конструкции из чугуна, стали или алюминия	5	Машины и оборудование для строительства	5
Италия	<b>0,48</b>	0,73	0,81	9	Летательные аппараты и части к ним	58	Электрораспределительное оборудование	11	Резиновые покрышки	7	Пластмассы в форме пластин, листов	3	Мебель и ее детали	2
Испания	<b>0,11</b>	0,41	0,59	23	Изделия из неблагородных металлов	17	Резиновые покрышки	11	Двигатели, неэлектрические	9	Мебель и ее детали	9	Пассажирский автотранспорт	7
Нидерланды	<b>0,18</b>	0,51	0,67	18	Оборудование для электросвязи	25	Двигатели, неэлектрические	16	Резиновые покрышки	7	Летательные аппараты и части к ним	7	Машины для авт. обр-ки данных и их узлы	6
Швеция	<b>0,31</b>	0,67	0,77	16	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	38	Резиновые покрышки	22	Известь, цемент и обработ. стройматериалы	5	Медикаменты	5	Мебель и ее детали	4
Польша	<b>0,34</b>	0,62	0,75	16	Суда, лодки, плавучие сооружения и части	44	Резиновые покрышки	11	Летательные аппараты и части к ним	6	Металлические емкости транспортировки	5	Режущие изделия	4
Бельгия	<b>0,19</b>	0,58	0,75	18	Изделия из неблагородных металлов	25	Различные химические продукты	13	Машины и оборудование для строительства	13	Медикаменты	9	Готовые присадки к минеральным маслам	6
Австрия	<b>0,23</b>	0,66	0,78	16	Летательные аппараты и части к ним	24	Ж/Д транспорт и части к нему	18	Изделия из неблагородных металлов	17	Мебель и ее детали	6	Машины и оборудование для строительства	6
Финляндия	<b>0,32</b>	0,69	0,83	14	Резиновые покрышки	39	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	17	Электрораспределительное оборудование	9	Изделия из неблагородных металлов	5	Металлические емкости транспортировки	5
Чехия	<b>0,48</b>	0,78	0,84	10	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	55	Резиновые покрышки	21	Ювелирные изделия	3	Электрические машины и устройства	2	Известь, цемент и обработ. стройматериалы	2
Венгрия	<b>0,70</b>	0,83	0,88	10	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	77	Резиновые покрышки	4	Изделия из дерева	2	Измерительные приборы и счетчики	2	Препараты парфюмерные, косметические и туалетные	1
Словакия	<b>0,54</b>	0,77	0,88	11	Прочие генераторные установки (ТВЭЛы)	62	Летательные аппараты и части к ним	8	Измерительные и контрольные приборы	4	Ж/Д транспорт и части к нему	4	Резиновые покрышки	3
Болгария	<b>0,15</b>	0,50	0,65	21	Ж/Д транспорт и части к нему	23	Установки роторные электроэнергетические	12	Резиновые покрышки	11	Летательные аппараты и части к ним	8	Известь, цемент и обработ. стройматериалы	6
Литва	<b>0,07</b>	0,34	0,48	31	Ж/Д транспорт и части к нему	16	Известь, цемент и обработ. стройматериалы	8	Резиновые покрышки	8	Сельскохозяйственные машины	8	Пластмассы в форме пластин, листов	7
Латвия	<b>0,10</b>	0,39	0,53	26	Ж/Д транспорт и части к нему	19	Ювелирные изделия	12	Препараты парфюмерные, косметические и туалетные	9	Электрические машины и устройства	7	Известь, цемент и обработ. стройматериалы	6
Эстония	<b>0,11</b>	0,43	0,56	28	Металлические емкости транспортировки	16	Ж/Д транспорт и части к нему	16	Известь, цемент и обработ. стройматериалы	9	Электрические приборы для работы с электр. цепями	9	Печатная продукция	5
Дания	<b>0,69</b>	0,85	0,92	11	Суда, лодки, плавучие сооружения и части	75	Обувь	4	Синтетические органические красящие вещества и краплаки	4	Изделия из дерева	2	Изделия из нерудных ископаемых	2
Греция	<b>0,28</b>	0,69	0,85	13	Пластмассы в форме пластин, листов	33	Резиновые покрышки	14	Изделия из неблагородных металлов	12	Головные уборы, прочие аксессуары	8	Неэлектрические машины, инструменты и механическое оборудование	5
Ирландия	<b>0,33</b>	0,89	0,95	8	Оптические приборы и аппараты	25	Измерительные и контрольные приборы	25	Летательные аппараты и части к ним	18	Поршневые ДВС и их детали	12	Двигатели, неэлектрические	9
Португалия	<b>0,29</b>	0,73	0,85	15	Мебель и ее детали	30	Различные химические продукты	20	Передаточные валы и коленчатые валы;	15	Прочие неэлектрические детали для машин	7	Неэлектрические машины, инструменты и механическое оборудование	5
Румыния	<b>0,29</b>	0,67	0,81	13	Изделия из неблагородных металлов	36	Бытовое оборудование электрическое и неэлектрич.	16	Электрические машины и устройства	9	Изделия из пластмасс потребительские	6	Резиновые покрышки	5
Хорватия	<b>0,24</b>	0,64	0,77	16	Летательные аппараты и части к ним	29	Электрические приборы для работы с электр. цепями	19	Измерительные и контрольные приборы	9	Изделия из дерева	7	Суда, лодки, плавучие сооружения и части	6
Словения	<b>0,30</b>	0,81	0,89	10	Режущие изделия	29	Медикаменты	21	Летательные аппараты и части к ним	14	Изделия из дерева	12	Ж/Д транспорт и части к нему	8

**ПРИЛОЖЕНИЕ Т.1. Потребительские товары, вывозимые по ограниченному числу направлений (1/2)**
**Медицинская и фармацевтическая продукция (541)**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Бельгия	0		0				0	1	0	0	3	0	0	0	0	7	19%
Нидерланды	2	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1	10	3	3	2	20%
Финляндия	0	0	0		0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	2	3	14%
ФРГ	1	1	2	1	1	1	2	0	0	1	1	3	3	3	4	1	20%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>10</b>	<b>17</b>	<b>13</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	100%

**Медикаменты (542)**

Бельгия	3	0	0	0	0	0	0	2	2	2	4	0	2	0	9	7	27%
Словения	0	0		0	0	0	2	0	1	0	0	1	1	2	2	4	12%
Швеция	0	0	0	0	0	0		0			0	0	0	11	0	0	18%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>7</b>	<b>10</b>	<b>9</b>	<b>18</b>	<b>21</b>	<b>23</b>	<b>17</b>	100%

**Эфирные масла, парфюмерные и ароматизирующие вещества (551)**

Австрия	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0	0	0	1	1	3	19%
Франция	1	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	1	1	3	21%
Нидерланды	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	3	24%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>13</b>	100%

**Парфюмерные, косметические и туалетные препараты (553)**

Латвия	1	1	2	2	2	4	4	4	4	4	5	7	7	7	7	7	17%
Польша	0	0	0	1	1	2	4	3	3	2	3	6	10	8	8	9	21%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>19</b>	<b>26</b>	<b>32</b>	<b>31</b>	<b>27</b>	<b>34</b>	<b>46</b>	<b>45</b>	<b>40</b>	<b>37</b>	100%

**Готовые изделия, изготовленные исключительно или главным образом из текстильных материалов (658)**

Франция	1	2	2	1	2	1	0	0	0	0	1	1	2	3	3	3	21%
ФРГ	6	5	7	6	5	7	5	5	4	4	5	5	7	7	10	7	55%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>19</b>	<b>14</b>	<b>20</b>	<b>16</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	100%

**Стеклянная посуда (665)**

Польша	0	0	0	0	0	0	1	2	2	2	2	3	4	5	4	3	22%
ФРГ	2	2	1	1	3	3	4	10	15	9	8	5	5	6	5	7	33%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>5</b>	<b>3</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>23</b>	<b>29</b>	<b>19</b>	<b>17</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>16</b>	<b>16</b>	<b>22</b>	100%

**Режущие изделия (696)**

Польша	0	0	0	0	1	5	13	10	9	7	7	16	23	21	16	5	78%
Словения	0	0	0	0	0			2	2	1	1	1	2	2	2	5	18%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>18</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>9</b>	<b>18</b>	<b>26</b>	<b>25</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	100%

Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

## ПРИЛОЖЕНИЕ Т.2. Потребительские товары, вывозимые по ограниченному числу направлений (2/2)

### Бытовое оборудование электрическое и неэлектрическое (775)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Италия	0	0	0	0	0	1	6	2	2	4	4	4	4	4	4	9	14%
Польша	0	0	0	0	0	0	0	1	2	4	4	8	9	6	7	22	29%
Румыния	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2	7	8	11	9	12	27%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>27</b>	<b>28</b>	<b>29</b>	<b>29</b>	<b>62</b>	<b>100%</b>

### Мебель и ее детали (821)

Италия	4	3	3	6	14	16	12	11	11	6	6	8	4	5	6	7	10%
ФРГ	33	35	33	33	45	44	48	37	38	28	29	21	19	16	18	18	31%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>67</b>	<b>80</b>	<b>114</b>	<b>121</b>	<b>117</b>	<b>123</b>	<b>117</b>	<b>79</b>	<b>76</b>	<b>74</b>	<b>61</b>	<b>57</b>	<b>57</b>	<b>56</b>	<b>100%</b>

### Печатная продукция (892)

Чехия	0	0	1	1	3	1	10	3	8	3	4	4	2	5	6	2	16%
ФРГ	5	5	6	8	9	8	5	5	6	5	6	4	4	3	3	2	11%
Эстония	1	1	1	1	1	2	2	5	5	4	4	3	4	3	3	3	11%
Литва	1	2	2	2	3	2	2	2	2	2	1	2	4	5	4	3	15%
Латвия	3	4	5	4	6	7	7	8	7	4	4	4	4	4	4	4	15%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>25</b>	<b>23</b>	<b>31</b>	<b>29</b>	<b>37</b>	<b>32</b>	<b>37</b>	<b>26</b>	<b>38</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>31</b>	<b>30</b>	<b>23</b>	<b>100%</b>

### Изделия из пластмасс потребительские (893)

Литва	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	3	3	13%
Польша	0	1	1	1	1	1	2	2	2	1	3	9	13	9	5	5	25%
Румыния	0	0	0	0	0	0	0	3	2	3	3	4	4	5	4	3	17%
ФРГ	0	0	0	1	0	0	1	20	12	3	3	3	3	3	3	2	11%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>7</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>34</b>	<b>27</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>26</b>	<b>29</b>	<b>28</b>	<b>24</b>	<b>24</b>	<b>100%</b>

### Детские коляски, игрушки, игры и спортивные товары (894)

Австрия	0	0	0	1	1	1	3	1	3	1	2	8	1	2	6	2	14%
Финляндия	1	1	2	2	3	2	3	2	2	4	6	5	4	4	4	4	19%
ФРГ	1	1	1	1	1	2	2	1	2	5	7	8	8	9	10	8	40%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b>	<b>10</b>	<b>16</b>	<b>11</b>	<b>18</b>	<b>15</b>	<b>20</b>	<b>28</b>	<b>16</b>	<b>20</b>	<b>25</b>	<b>19</b>	<b>100%</b>

### Ювелирные изделия (897)

Латвия	0	0	1	3	4	4	8	6	9	4	4	9	7	7	9	10	27%
ФРГ	1	1	1	2	7	1	0	0	17	1	1	1	68	29	1	2	33%
Чехия	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25	27%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>24</b>	<b>58</b>	<b>44</b>	<b>140</b>	<b>115</b>	<b>116</b>	<b>45</b>	<b>27</b>	<b>9</b>	<b>16</b>	<b>87</b>	<b>41</b>	<b>14</b>	<b>41</b>	<b>100%</b>

Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

**ПРИЛОЖЕНИЕ Т.3. Изделия промышленного назначения, вывозимые по ограниченному числу направлений (1/2)**
**Летательные аппараты и части к ним (792)**

Италия	2	1	0	0	0	2	2	0	1	1	10	2	19	79	140	194	33%
Франция	9	46	1	2	105	139	16	27	23	67	17	68	41	171	100	149	34%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>112</b>	<b>166</b>	<b>281</b>	<b>249</b>	<b>96</b>	<b>233</b>	<b>140</b>	<b>125</b>	<b>105</b>	<b>166</b>	<b>252</b>	<b>348</b>	<b>427</b>	<b>461</b>	100%

**Прочие генераторные установки (ТВЭЛы) (718)**

Венгрия	92	32	39	55	36	40	42	54	50	69	102	76	101	87	54	89	18%
Словакия	0	17	0	58	35	46	43	46	27	36	42	67	127	45	109	81	18%
ФРГ	15	36	3	36	40	36	42	32	42	38	61	11	20	65	60	60	14%
Чехия	76	71	57	48	38	40	34	23	29	57	147	163	135	141	102	167	32%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>180</b>	<b>228</b>	<b>168</b>	<b>182</b>	<b>184</b>	<b>193</b>	<b>199</b>	<b>221</b>	<b>399</b>	<b>405</b>	<b>443</b>	<b>445</b>	<b>413</b>	<b>441</b>	100%

**Резиновые покрышки (625)**

Польша	5	4	6	5	3	7	15	12	18	25	26	34	24	29	34	50	11%
Финляндия	0	0	0	0	0	4	24	36	44	63	81	75	91	103	102	97	29%
ФРГ	1	1	1	1	1	3	2	1	2	5	41	85	80	81	62	78	21%
Чехия	3	2	3	4	3	4	5	5	7	25	33	35	38	53	58	46	15%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>33</b>	<b>37</b>	<b>36</b>	<b>68</b>	<b>97</b>	<b>111</b>	<b>108</b>	<b>150</b>	<b>217</b>	<b>297</b>	<b>303</b>	<b>344</b>	<b>318</b>	<b>388</b>	100%

**Изделия из неблагородных металлов (699)**

Великобритания	9	15	15	14	18	24	27	40	31	28	34	44	54	63	60	66	25%
Франция	14	20	14	8	12	16	23	31	29	18	15	20	27	44	32	34	14%
ФРГ	20	21	26	15	21	23	31	40	37	26	22	47	57	42	40	83	22%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>82</b>	<b>63</b>	<b>84</b>	<b>106</b>	<b>140</b>	<b>183</b>	<b>166</b>	<b>112</b>	<b>124</b>	<b>182</b>	<b>245</b>	<b>271</b>	<b>208</b>	<b>289</b>	100%

**Суда, лодки, плавучие сооружения и части к ним (793)**

Дания	0			0	0	0	0		0	0	0	0				62	11%
Польша	3	29	30	20	16	24	22	42	20	11	40	198	196	96	149	220	79%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>77</b>	<b>71</b>	<b>55</b>	<b>83</b>	<b>60</b>	<b>93</b>	<b>72</b>	<b>66</b>	<b>93</b>	<b>208</b>	<b>213</b>	<b>139</b>	<b>158</b>	<b>289</b>	100%

**Двигатели, неэлектрические (714)**

Великобритания	14	0	5	1	1	15	2	3	0	3	3	7	10	9	15	57	21%
Нидерланды		0		0			0		0		4	11	42	6	37	12	14%
Франция	1	2	2	0	5	2	4	9	15	13	17	13	15	26	19	45	23%
ФРГ	1	0	5	14	1	3	1	11	3	4	5	25	7	32	13	38	21%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>23</b>	<b>35</b>	<b>17</b>	<b>45</b>	<b>15</b>	<b>35</b>	<b>30</b>	<b>27</b>	<b>34</b>	<b>81</b>	<b>110</b>	<b>103</b>	<b>126</b>	<b>165</b>	100%

**Электрические машины и устройства (778)**

ФРГ	16	10	14	13	19	17	21	24	33	31	49	66	79	89	84	79	65%
<b>Итого по ЕС</b>	<b>...</b>	<b>...</b>	<b>36</b>	<b>34</b>	<b>38</b>	<b>41</b>	<b>53</b>	<b>70</b>	<b>101</b>	<b>70</b>	<b>82</b>	<b>112</b>	<b>121</b>	<b>132</b>	<b>127</b>	<b>126</b>	100%

Источник: расчеты автора на основе данных Евростат

**ПРИЛОЖЕНИЕ Т.4. Изделия промышленного назначения, вывозимые по ограниченному числу направлений (2/2)**

## Измерительные и контрольные приборы (874)

Великобритания	3	4	8	5	4	5	7	12	6	6	7	9	13	18	16	19	21%
ФРГ	5	6	7	6	7	9	9	21	26	18	12	26	57	36	23	17	30%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>39</b>	<b>30</b>	<b>32</b>	<b>36</b>	<b>39</b>	<b>61</b>	<b>61</b>	<b>48</b>	<b>47</b>	<b>65</b>	<b>109</b>	<b>94</b>	<b>83</b>	<b>78</b>	100%

## Ж/Д транспорт и части к нему (791)

Австрия		0	0	0		0	0	1	0	0	0	0	14	30	11	3	19%
Болгария	1	1	1	0	0	4	14	6	4	14	14	0	80	42	2	5	21%
Латвия	2	1	2	2	3	4	7	8	9	11	5	12	16	12	21	9	17%
Литва	1	5	5	10	7	3	10	13	31	6	9	20	21	16	18	8	18%
Эстония	2	11	8	52	69	10	22	9	10	6	3	12	30	20	2	4	11%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>35</b>	<b>93</b>	<b>126</b>	<b>29</b>	<b>59</b>	<b>66</b>	<b>88</b>	<b>61</b>	<b>46</b>	<b>64</b>	<b>179</b>	<b>134</b>	<b>68</b>	<b>38</b>	100%

## Изделия из дерева (635)

ФРГ	15	15	17	21	25	34	36	47	42	34	35	37	33	28	35	40	48%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>36</b>	<b>41</b>	<b>52</b>	<b>69</b>	<b>79</b>	<b>104</b>	<b>90</b>	<b>67</b>	<b>77</b>	<b>80</b>	<b>70</b>	<b>64</b>	<b>71</b>	<b>82</b>	100%

## Электрораспределительное оборудование

Италия	2	0	0	0	0	0	1	1	0	0	0	2	8	13	32	34	43%
Финляндия	14	12	15	15	19	30	36	50	45	12	25	33	26	24	21	22	37%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>28</b>	<b>27</b>	<b>29</b>	<b>42</b>	<b>54</b>	<b>68</b>	<b>71</b>	<b>22</b>	<b>49</b>	<b>57</b>	<b>55</b>	<b>50</b>	<b>65</b>	<b>67</b>	100%

## Оптические приборы и аппараты

ФРГ	6	7	4	7	5	6	11	11	14	10	29	37	47	42	16	47	85%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>11</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>12</b>	<b>17</b>	<b>15</b>	<b>18</b>	<b>16</b>	<b>37</b>	<b>44</b>	<b>57</b>	<b>51</b>	<b>22</b>	<b>51</b>	100%

## Оборудование для электросвязи (764)

Нидерланды	2	6	2	3	5	8	7	5	8	11	10	12	20	20	18	45	49%
ФРГ	4	5	4	5	6	4	4	5	7	6	4	7	21	10	6	6	13%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>55</b>	<b>30</b>	<b>26</b>	<b>36</b>	<b>72</b>	<b>53</b>	<b>42</b>	<b>39</b>	<b>30</b>	<b>34</b>	<b>57</b>	<b>50</b>	<b>43</b>	<b>76</b>	100%

## Установки роторные электроэнергетические

Болгария	0	1	1	0	1	0	1	1	1	1	0	2	1	3	23	0	23%
Финляндия	1	2	2	3	3	2	3	4	11	14	8	8	8	9	8	11	25%
ФРГ	4	4	4	6	6	6	6	5	7	4	3	9	21	16	10	4	27%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>20</b>	<b>26</b>	<b>22</b>	<b>24</b>	<b>33</b>	<b>27</b>	<b>34</b>	<b>23</b>	<b>51</b>	<b>33</b>	<b>38</b>	<b>35</b>	<b>51</b>	<b>27</b>	100%

## Машины и оборудование для строительства

Бельгия	7	9	9	10	18	23	29	28	26	6	15	22	19	10	8	6	17%
Великобритания	2	1	4	8	12	9	2	4	4	2	1	2	1	2	4	10	10%
Франция	4	6	7	8	8	10	23	27	24	6	13	17	14	13	16	12	28%
ФРГ	10	9	11	8	6	5	2	2	2	5	2	2	3	3	9	19	21%
<b>Итого по ЕС</b>	...	...	<b>42</b>	<b>46</b>	<b>56</b>	<b>63</b>	<b>72</b>	<b>79</b>	<b>79</b>	<b>41</b>	<b>40</b>	<b>56</b>	<b>49</b>	<b>39</b>	<b>47</b>	<b>64</b>	100%

Источник: расчеты автора на основе данных Евростат