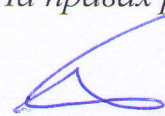


На правах рукописи



КОРОБКОВ ИЛЬЯ АЛЕКСАНДРОВИЧ

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

Специальность: 08.00.14 - Мировая экономика

Автореферат

диссертации на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Москва – 2017

Работа выполнена в ФГБУН «Институте Европы Российской академии наук».

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор,
заместитель директора по научной работе
ФГБУН Институт Европы РАН
Буторина Ольга Витальевна

Официальные оппоненты: доктор экономических наук, профессор,
зав. отделом международной торговли и
многостороннего экономического
сотрудничества
Всероссийский научно-исследовательский
конъюнктурный институт
Сабельников Леонид Владимирович;
кандидат экономических наук,
профессор факультета мировой экономики
и мировой политики
НИУ Национальный исследовательский
университет Высшая школа экономики
Портанский Алексей Павлович

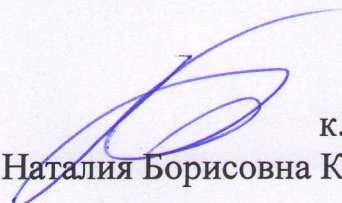
Ведущая организация: **ФГБОУ ВО Всероссийская академия
внешней торговли Министерства
экономического развития Российской
Федерации**

Защита состоится «01» марта 2018 г. в 15.00 на заседании
диссертационного совета Д.002.031.01 в ФГБУН Институт Европы РАН по
адресу: 125993, г. Москва, ул. Моховая, дом 11, стр. 3.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке и на сайте
(<http://www.instituteofeurope.ru>) ФГБУН Институт Европы РАН.

Автореферат разослан « _____ » _____ 2018 г.

Ученый секретарь диссертационного
совета


к.э.н., доцент
Наталья Борисовна Кондратьева

I. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДИССЕРТАЦИИ

Актуальность темы диссертационного исследования.

Стратегия модернизации и укрепления геополитических позиций России включает в качестве одного из важных направлений поступательное облагораживание товарной структуры экспорта. Согласно «Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г.», России предстоит освоить новые специализации в производстве и экспорте товаров с высокой добавленной стоимостью, в том числе высокотехнологичных.

Пока Россия сохраняет сырьевую специализацию в рамках международного разделения труда, ее экономика во многом зависит от экспорта энергоносителей и других необработанных товаров. Актуальность задачи диверсификации и продвижения экспорта промышленных товаров из России в ЕС обусловлена следующими факторами.

Во-первых, рентабельность российского экспорта сырьевых товаров снижается вследствие неблагоприятной для России конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей и других биржевых товаров. С начала 2010-х гг. почти вдвое упали цены на нефть и природный газ, выраженные понижательные тенденции отмечались на рынках черных и цветных металлов.

Во-вторых, потенциал российского экспорта необработанных товаров ограничен ввиду истощения месторождений, износа инфраструктуры и удорожания добычи. В этом же направлении действует энергетическая политика Евросоюза: она нацелена на сокращение потребления и импорта углеводородов, в том числе из России.

В-третьих, Европейский союз является крупным рынком и важным торговым партнером России, аккумулируя до 50% ее внешнеторгового оборота. Данная высокая доля достигается за счет российского экспорта

сырьевых товаров, тогда как из ЕС Россия ввозит готовые изделия, включая высокотехнологичные. В страны ЕС направляется только четверть российского промышленного экспорта, состоящего в основном из продукции с невысокой степенью обработки. 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.

В-четвертых, рынки стран ЕС географически близки и обладают значительной ёмкостью. Регионы европейской части России демонстрируют высокую экономическую активность, 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, возможности наращивания промышленного экспорта в страны СНГ исчерпывается по мере размывания хозяйственных связей, возникших в советскую эпоху, и нарастания конкуренции 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, что затрудняет задачу российских поставщиков промышленных товаров.

Степень разработанности темы исследования. 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 ее основателя П. Кругмана, 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. Ййтсом 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. Пруссы, 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 в его 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 полностью провела либерализацию

внешнеэкономического комплекса и успела оправиться 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.

Хотя с 2008 г. стоимость поставок изменилась незначительно, отдельный интерес представляет изучение динамики продаж в кризис 2009 г., постепенное восстановление поставок в 2010–2011 гг. и последовавшее замедление темпов роста, наблюдаемое и сегодня. Период исследования ограничен 2015 г. ввиду отсутствия данных за 2016 г. на момент завершения исследования в августе 2017 г.

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

Практическая часть исследования выполнена с применением следующих статистических методов: массовые статистические наблюдения; метод группировок, 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 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»);
- 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 (СЕРИ);
- статистические данные Федеральной службы государственной статистики (Росстат);
- тематические публикации специализированных периодических изданий и диссертации.

Кроме того, в исследовании применяются статистические и аналитические материалы Всемирного банка, Международного валютного фонда, профильных интернет изданий, Европейского центрального банка; а также официальные документы Европейского Союза и профильных ведомств органов Российской Федерации.

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 большим 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 диссертации определяется возможностью ее использования для совершенствования государственных программ поддержки экспортеров. Речь идет о поставках российской промышленной продукции в страны ЕС и другие регионы мира. Результаты исследования могут применяться 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), Федеральных центров развития экспорта.

Материалы диссертации будут полезны для научно-педагогической работы, для разработки программ учебных дисциплин экономического комплекса: «Мировая торговля», «Мировая экономика», «Международные экономические отношения», «Региональная экономическая интеграция».

Апробация результатов исследования. Основные положения и результаты диссертации изложены в докладах на следующих конференциях.

- 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.

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

II. ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ ДИССЕРТАЦИИ

Во введении обоснована актуальность темы, обозначена степень ее разработанности, сформулированы цель и задачи. Определены методологическая и информационная база, изложены основные положения научной новизны, теоретическая и практическая значимость работы, апробация результатов исследования.

В первой главе рассматриваются общие условия взаимной торговли России и Евросоюза в современных условиях. В первом параграфе определяется 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. Автором изучены и проработаны основополагающие официальные документы России и Европейского Союза: Соглашение о партнерстве и сотрудничестве, «Дорожная карта» по общему экономическому пространству, «Партнерство для модернизации» России и Евросоюза, Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, а также Стратегия долгосрочного социально-экономического развития стран ЕС до 2020 года.

Получены следующие результаты. 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. продвижению 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.

Во втором параграфе проанализированы и систематизированы теоретические подходы (от классических до современных), применяемые для анализа взаимной торговли (в том числе промышленными товарами) между развитыми и развивающимися странами. Автором отмечена усиливающаяся динамичность факторов внешней торговли во времени, обусловленная прорывами в области транспорта и ИКТ (информационные и коммуникационные технологии), преобразованием структуры мировой торговли и повышением благосостояния стран.

Следует констатировать, что некогда авторитетные неоклассические теории в настоящий момент не могут обосновать внутриотраслевой характер мировой торговли с развитой вертикальной специализацией. Его объяснение лучше укладывается в рамки новой теории торговли и новой экономической географии. Тем не менее, неоклассические теории сохраняют свою актуальность при изучении межотраслевой торговли развивающихся и развитых стран. Опираясь на современные теории, автор выдвигает гипотезу о потенциале торговой кооперации России и стран Евросоюза, где Евросоюзу отводится роль экспортеров наукоемких компонентов, а России – трудоемких компонентов.

В третьем параграфе освещаются вопросы, связанные с методологической базой исследования. Во-первых, систематизирован инструментарий, применяемый для глубокого анализа внешнеторговых потоков, а также проведен его критический анализ. Ключевым индексом специализации остается классический индекс RCA (revealed comparative

advantage), несмотря на то, что его интерпретация осложняется рядом проблем и статистических артефактов. Более сложные альтернативные инструменты не устраняют перечисленные в диссертации искажения, а зачастую и создают новые. Рассмотрены инструменты для расчета доли внутриотраслевой торговли (индекс Грубеля-Ллойда) и для анализа степени диверсификации экспорта (сравнение долей важнейших групп товаров в экспорте и общего количества значимых позиций в экспорте (ассортимент), а также нормированный индекс Хиршмана-Херфиндаля).

Во-вторых, рассмотрены и названы причины расхождения статистических данных Комтрейд ООН, Евростат и официальной статистики России. Среди них: погрешности из-за колебаний валютных курсов, специфика определения иностранного партнера, очищение от данных по внутрирегиональной торговле (Евростат), применение различных оценочных методик. В-третьих, рассмотрена методология определения промышленных товаров по МСТК (Международная стандартизированная торговая классификация). Установлено, что стержневое определение содержит изъятия из концептуального определения промышленных товаров (исключаются товары невысокой степени обработки, исчезающие после использования и потребляемые товары), которые искажают показатели экспорта развивающихся стран.

Во второй главе проведен анализ российского промышленного экспорта в страны Евросоюза на высоком и среднем агрегационном уровне. В первом параграфе выполнен общий обзор российского экспорта промышленных товаров в ЕС, рассмотрена его товарная и географическая структура. В 2015 г. Россия направила в ЕС промышленных товаров стоимостью 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.

Корреляционный анализ наглядно показал, что российский экспорт демонстрирует высокую зависимость от внешней конъюнктуры и

чувствительность к кризисам. За Россией сохраняется выраженная сырьевая специализация – на экспорт поставляется преимущественно сырье и энергоносители, а доля промышленных товаров остается на низком уровне (около 10%). При этом сам показатель доли промышленных товаров является неинформативным ввиду его высокой чувствительности к изменению цен на энергоносители и другие биржевые товары. Для устранения выявленного искажения выполнен пересчет стоимости экспорта в ЕС в неизменных ценах (2000 г.). Он позволил выявить стабильный рост физического объема поставок промышленных товаров, а также их доли в структуре экспорта.

Рынок Евросоюза является важным для отечественных экспортеров промышленных биржевых товаров и полуфабрикатов. В ЕС вывозится основная часть органических химикатов и алмазов, половина неорганических химикатов, четверть черных металлов. ЕС имеет меньшее значение для российского экспорта машин и товаров раздела 8 МСТК – туда направляется всего 14% и 7% соответственно. 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. Доля России в промышленном импорте ЕС существенно меньше – всего 2%, хотя по отдельным позициям она существенна. Среди них ТВЭЛы, трубы из чугуна и стали с диаметром свыше 40 см, изделия из легированной стали, аварийные суда и другие аварийные плавучие сооружения, железнодорожные вагоны.

Товарная структура промышленного экспорта на высоком агрегационном уровне за 2000-2015 гг. практически не изменилась. Половина продаж приходится на классифицированные по материалу товары (изделия из стали, чугуна и драгоценные камни), треть – на химикаты (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%.

Основная часть экспорта в ЕС направляется в страны Западной Европы, доля стран ЦВЕ ожидаемо меньше, ввиду меньших размеров рынка. Основным импортером российской промышленной продукции по итогам 2013-2015 гг. выступает Бельгия (23%). Второе и третье места делят Италия и ФРГ (13% и 10% соответственно). Важными партнерами являются также Польша, Финляндия, Франция, Великобритания, Швеция и Нидерланды. Дополнительно проведенные расчеты по относительной важности объемов импорта (относительно ВВП) продемонстрировали высокую значимость тех стран ЕС, которые расположены географически близко, имеют общие с Россией границы и сложившиеся в советский период кооперационные связи.

Во втором параграфе рассматриваются особенности взаимной торговли промышленными товарами России и ЕС. Произведены расчеты сбалансированности взаимного обмена и коэффициентов доли внутриотраслевой торговли (в том числе по разделам МСТК и по странам ЕС). Установлено, что Россия является нетто-импортером промышленных товаров из всех стран ЕС кроме Бельгии (за счет значительного объема экспорта алмазов), хотя имеет высокое положительное сальдо по общему объему торговли товарами.

Разрыв в стоимости взаимных поставок составляет от двукратного (Болгария, Латвия и Дания) до десятикратного (ФРГ, Чехия и Нидерланды), а его относительная величина не обусловлена уровнем благосостояния рассматриваемого государства. Взаимный обмен классифицированными по материалу товарами сбалансирован, импорт химикатов из ЕС втрое превышают российский экспорт, а торговле машинами и потребительскими товарами характерны крупные диспропорции (примерно 20-30 к 1 в пользу стран Евросоюза).

Проведенный расчет индекса внутриотраслевой торговли по ГС6 (Гармонизированная система, уровень шести знаков) говорит о преимущественно межотраслевом характере взаимной торговли промышленными товарами. В настоящее время наблюдается слабая тенденция к облагораживанию структуры товарообмена и российского экспорта, о чем говорит постепенный рост значения индекса и стоимости внутриотраслевого обмена.

Расчет по трем знакам МСТК (по разделам МСТК и странам ЕС) указывает на сложившийся со странами ЕС внутриотраслевой обмен классифицированными по материалу товарами, тогда как товары прочих разделов не демонстрируют значений внутриотраслевой торговли, за исключением Болгарии и других отдельных случаев, описанных в диссертации. Таким образом, масштаб и характер диспропорций в существенной степени обуславливается недостаточным объемом российского экспорта машин и различных готовых изделий, которые составляют основную часть мировой торговли и определяют ее внутриотраслевой характер.

В третьем параграфе рассматривается структура российского промышленного экспорта на среднем агрегационном уровне МСТК. В российском промышленном экспорте с большим перевесом преобладают недифференцированные товары. Это изделия, не отвечающие критериям вкусов и предпочтений, имеющие во всем мире единые (схожие) характеристики, спецификации и свойства, например, удобрения, стальной прокат и другие. Их доля составляет 75-80% (около 15-18 млрд долл.), а в структуре экспорта разделов химикаты и классифицированные по материалу (к которым они относятся) – свыше 90%. Торговля недифференцированными товарами на мировом уровне определяется соотношением относительных издержек (и таможенным режимом), то есть ее объяснение укладывается в рамки неоклассической теории.

Они обладают ограниченным потенциалом продвижения ввиду сформировавшегося мирового рынка и отсутствия возможности интенсивного роста за счет реализации эффекта масштаба. В статистике по мировой торговле они не выделяются в отдельные группы ввиду их невысокой значимости. При анализе российской торговли они создают существенные статистические артефакты ввиду высокой доли в экспорте и нестабильности цен при сохранении физических объемов поставок.

Для решения этой проблемы предложена авторская методика, которая разделяет недифференцированные товары, а также готовые изделия потребительского и промышленного назначения разделов МСТК с пятого по восьмой. Основная часть экспорта готовых изделий приходится на изделия промышленного назначения (4 млрд долл.), доля потребительских товаров меньше (менее 1 млрд долл.). С 2000 г. экспорт продукции промышленного назначения увеличился в четыре раза, тогда как продажи потребительских изделий стагнируют.

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.

Номенклатура готовых изделий классифицирована автором в ручном режиме. Товары разделены на категории по принципу объема и дальнейшего потенциала продаж. Это сделано для удобства работы с массивом данных и большей наглядности, обоснованности результатов анализа. Установлено, что рост продаж изделий промышленного назначения связан с решением проблемы нестабильности поставок товаров первой категории (летательные аппараты, суда и компоненты к ним, ТВЭЛы, резиновые покрышки,

двигатели и электрические машины). Менее высокие темпы роста показали товары второй категории, куда отнесены различные транспортные средства и компоненты к ним, исследовательское и электрооборудование, другие товары. Среди готовых потребительских изделий также обнаружены точки роста, которые автор отнес к первой категории: парфюмерия; медицинская и фармацевтическая продукция; бытовые приборы; детские, спортивные товары и другие. Однако их рост не заметен ввиду большого числа утраченных специализаций (предметы одежды, текстиль, музыкальные инструменты и другие), а также на фоне статистических артефактов, вызванных спорадическим характером поставок двух крупнейших товарных групп – предметы мебели и ювелирные украшения.

В третьей главе проведен глубокий анализ российского промышленного экспорта на низком агрегационном уровне, определены товарные и географические направления, обладающие высоким потенциалом продвижения. В первом параграфе проверяется гипотеза о низком потенциале экспорта недифференцированных товаров из России в Евросоюз.

Во-первых, названы общие проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры, в том числе это дискриминационные пошлины и ограничения, применяемые ЕС, а также сокращение спроса на недифференцированные товары в странах ЕС в условиях сформировавшегося рынка. Показано, что на современном этапе рост поставок может генерировать только расширение географии продаж или продвижение принципиально новой продукции.

Во-вторых, проведены расчеты зависимости и эластичности российского экспорта недифференцированных товаров, а также импорта стран Евросоюза. Выявлена высокая степень зависимости динамики российского экспорта недифференцированных товаров и импорта ЕС, хотя отечественная продукция проявила относительно высокую резистентность к кризисам (особенно черные металлы в виде слитков, порошков и гранул, а также удобрения), а в другие периоды демонстрировала опережающие темпы

роста (за вычетом проката из стали). В ряде случаев наблюдается отложенная реакция российского экспорта на сокращение закупок странами ЕС, но в дальнейшем потери компенсируются.

В-третьих, проведена работа по выявлению новых географических и товарных направлений, освоенных российскими экспортерами недифференцированных товаров. За 2008–2015 гг. автор не выявил значимых примеров расширения географии поставок или продвижения новых видов продукции, которые могли бы улучшить показатели российской торговли. Таким образом, автор считает доказанным предположение об ограниченном потенциале экспорта недифференцированных товаров. Следовательно, основные возможности роста и диверсификации лежат в продвижении готовых изделий.

Во втором параграфе выполнен анализ российского экспорта промышленных товаров на низком агрегационном уровне, в том числе по отдельным товарным позициям. Во-первых, выполнен расчет параметров диверсификации и ширины ассортимента российского промышленного экспорта в разных проекциях и на разных агрегационных уровнях, в том числе в неизменных ценах (2000 г.). Установлено, что за 2000-2015 гг. степень диверсификации экспорта промышленного изменилась незначительно, закрепившись на уровне, соответствующем средней концентрации.

Значение индекса Хиршмана-Херфиндаля в разных проекциях варьируется от 0,08 до 0,13, а доля важнейших товаров в экспорте остается на умеренно высоком уровне. Вместе с тем, российский промышленный экспорт представлен широкой номенклатурой товаров, хотя основная их часть вывозится в небольших объемах. Выявлено усиление традиционных экспортных специализаций, при этом ширина ассортимента ввозимой продукции прирастает медленно, а новые товары либо не осваиваются, либо замещают ранее утраченные позиции.

Во-вторых, проведены расчеты выживаемости (таблицы Каплана-Мейера) российского экспорта в двух проекциях (по общему экспорту и по экспорту промышленных товаров). Одновременно и общий и промышленный российский экспорт продемонстрировали чрезвычайно высокие показатели «смертности» (подверженность преждевременному уходу с рынка), соответствующие странам Африки, Южной Америки и Индии, что указывает на серьезные проблемы, с которыми сталкиваются экспортеры.

По итогам 10 лет сохраняется около 25% установленных связей, а первые два года продаж являются критическим периодом, за который обрывается почти половина связей. В мировой практике настолько низкие показатели выживаемости говорят о несоответствии готовой продукции предпочтениям покупателей. Однако, в случае с российским экспортом в ЕС, сырьевые товары демонстрируют даже меньшую выживаемость, что дает основания предположить о наличии проблем и дополнительных издержек на этапе экспортирования.

В-третьих, в ручном режиме проведен поиск новых товарных направлений, соответствующих готовым изделиям на уровне пяти знаков МСТК по заданным условиям выборки. Всего обнаружено 78 новых товарных групп (более половины относятся к изделиям промышленного назначения), соответствующих условиям выборки и демонстрирующих стабильные темпы роста. Многие из них появляются группами однородных товаров, соответствующих одной более высокой агрегационной группе.

В 2013-2015 гг. продажи по ним превысили 1,5 млрд долл. (основная часть приходится на изделия промышленного назначения) при общей стоимости экспорта готовых изделий в 4,5 млрд долл. Значит, около 50% прироста стоимости промышленного экспорта готовых изделий сформировали новые позиции. Это и есть экстенсивная составляющая прироста экспорта. Таким образом, для создания новой продукции, востребованной в условиях рыночной экономики, используется потенциал

традиционных готовых изделий, который, как полагает автор, сформировался в соответствии с запросами государства.

В третьем параграфе проводится оценка потенциала перспективных товарных позиций и географических направлений промышленного экспорта из России в страны ЕС в различных проекциях. Во-первых, выполнены расчеты сравнительных преимуществ во времени в двух проекциях (по общему и промышленному экспорту), что позволяет назвать наиболее перспективные товарные направления. Расчет по общему экспорту подтвердил глубокую специализацию России в экспорте недифференцированных товаров, но оказался недостаточно информативным для анализа экспорта готовых изделий. Расчет с выборкой по промышленным товарам выявил 40 позиций готовых изделий, которые автор классифицировал 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 масштабным производственным потенциалом (особенно в области машинно-технических изделий), учитывая наличие таких благоприятных факторов как сложившаяся и относительно эффективно функционирующая обслуживающая инфраструктура; достаточный интеллектуальный и технический потенциал; обширный спрос, прежде всего со стороны государственных структур. Вместе с тем, традиционная российская промышленная продукция (в том числе машины и оборудование) служит решению узкопрофильных и специализированных задач, тогда как потенциал массовых ниш остается не охваченным ею.

Во-вторых, рассмотрена географическая структура экспорта готовых изделий, проведены расчеты относительной важности в различных макроэкономических проекциях (относительно ВВП и населения). Автором

доказано, что наибольшим потенциалом продвижения обладают государства ЦВЕ (Польша, страны Балтии, Венгрия, Чехия, Словакия) и некоторые страны Западной Европы (ФРГ, Австрия, Финляндия). Однако высокое значение региона ЦВЕ для российских экспортеров напрямую связано с эксплуатацией советского потенциала и обслуживанием постсоветской инфраструктуры (основная часть экспорта в Словакию, Чехию и Венгрию приходится на ТВЭЛы, страны Балтии и Болгария активно закупают отечественные подвижные составы).

Выявлено, что российские экспортеры готовых изделий не полностью используют возможности географического расширения поставок. Для большинства государств ЕС Россия выступает поставщиком узкой номенклатуры товаров (основной объем продаж приходится на одну-четыре товарные группы).

В-третьих, проверена гипотеза о значительном потенциале экспорта частей и компонентов. Для этого выполнена дезагрегация машин и оборудования на готовые изделия и компоненты по авторской методике на уровне пяти знаков МСТК. Установлено, что в 2000-2008 гг. доля компонентов увеличилась на 10 п.п. до 50%, однако в дальнейшем она осталась без изменений на фоне открывшихся крупных сделок по экспорту прочих транспортных средств в сборе (рыболовные суда, танкеры, плавучие конструкции и самолеты). Учитывая высокую стоимость сделок, среднее значение индекса проявило чувствительность и скорректировалось, поэтому автор считает данную гипотезу условно доказанной.

Проведенное исследование позволило автору сделать следующие рекомендации:

1. Государству следует содействовать снижению транспортных издержек между Россией и ЕС (как и внутри самой России), то есть модернизации и повышению эффективности транспортной инфраструктуры, учитывая

значительное влияние транспортных издержек на количественные и качественные показатели взаимной торговли России и стран Евросоюза.

2. Необходимо содействовать расширению внутреннего спроса, предъявляемого к готовой потребительской продукции, и повышению его качества. То есть задача облагораживания экспорта и продвижения готовых изделий должна решаться параллельно с повышением уровня жизни в России и постепенным формированием потребительских предпочтений.

3. Целесообразно организовать целевую поддержку немногочисленных частных производителей готовых изделий, осваивающих широкие и емкие товарные ниши. Сегодня им объективно требуется помощь в расширении географии продаж, организации контактов и представительств, анализе рынков стран ЕС.

4. Необходимо определить, подробно изучить и решить проблемы, с которыми сталкиваются российские компании в процессе экспортирования.

5. Следует содействовать крупным компаниям, экспортирующим изделия промышленного назначения (многие из которых выполняют задания федерального бюджета) в поиске емких рыночных ниш, где российская продукция окажется конкурентоспособной и востребованной. На данном этапе целесообразно способствовать дальнейшей вертикальной интеграции российских предприятий в производственные циклы европейских компаний.

В заключении диссертационного исследования обобщаются выводы по главам и даются рекомендации по итогам исследования. В приложении А приведена справочная информация об экспорте из России в Евросоюз сырьевых товаров, прошедших хотя бы минимальную обработку. Приложения Б-Г содержат графический и статистический материал (включая расчеты автора), отражающий результаты проведенного количественного анализа российского экспорта промышленных товаров в Евросоюз.

III. СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

По теме диссертационного исследования опубликовано пять печатных работ общим объемом 3,8 п.л. (весь объем авторский). В том числе 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, опубликовано четыре работы общим объемом 2,5 п.л., а именно:

1. 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.);
2. 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.);
3. 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.);
4. 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.).

Также опубликована глава в учебном пособии:

5. 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.).