

НЕСЫРЬЕВОЙ ЭКСПОРТ СОЮЗНОГО ГОСУДАРСТВА КАК ФАКТОР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И БЕЛАРУСИ



ЯКУШЕВ НИКОЛАЙ ОЛЕГОВИЧ

Вологодский научный центр Российской академии наук
Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а
E-mail: nilrus@yandex.ru

В последнее время значительно возрастает актуальность задач, связанных с повышением экономической устойчивости регионов, увеличением валового регионального продукта, расширением бюджетных доходов территорий. Развитие несырьевых производств и увеличение их удельного веса в поставках на мировые рынки в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры относятся к приоритетным задачам, стоящим как на национальном, так и на региональном уровне. В отсутствие развития экспорта сложной продукции высокотехнологических отраслей промышленности невозможны ее полноценная интеграция в мировое экономическое пространство и эффективное развитие страны и ее территорий, а значит, и выполнение стратегических задач по форсированным темпам роста экономики. В статье представлены результаты исследования классификации экспорта Союзного государства. Изучена и обоснована роль экспорта с высокой добавленной стоимостью в экономическом развитии. Проанализированы ключевые характеристики экспортной деятельности сегмента продукции в мировых поставках. Представлены тренды экспорта продукции в общемировом сравнении в доле поставок отраслей обрабатывающей промышленности. Рассмотрена структура несырьевого экспорта Союзного государства. Показано состояние экспортной специализации с разбивкой по видам продукции несырьевой направленности. Проведен анализ структуры российского экспорта продукции. Представлена спецификация несырьевого экспорта с зарубежными странами по объектам сделок и географии поставок по группам стран. Рассмотрены ведущие потенциальные партнеры в экспорте продукции с высокой до-

Цитата: Якушев Н.О. Несырьевой экспорт Союзного государства как фактор экономического развития территории России и Беларуси // Проблемы развития территории. 2018. № 5 (97). С. 41–54. DOI: 10.15838/ptd.2018.5.97.3

Citation: Yakushev N.O. Non-resource exports of the Union State as a factor in the economic development of the territory of Russia and Belarus. *Problems of Territory's Development*, 2018, no. 5 (97), pp. 41–54. DOI: 10.15838/ptd.2018.5.97.3

бавленной стоимостью. Приводится анализ состояния экспортной деятельности в секторе технологической продукции среди основных субъектов Российской Федерации по стоимостному объему поставок на мировой рынок. Выделены и детализированы перспективные точки роста экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью регионов с интеграцией внешнеторговых рынков и возможными направлениями. В заключение делаются выводы относительно определения ключевых инструментов развития доли товаров технологического экспорта в Союзном государстве.

Экспорт, несырьевой экспорт, продукция, мировой рынок, сырье, развитие, регион.

В настоящее время значительно возрастает актуальность задач, связанных с повышением экономической устойчивости регионов, увеличением валового регионального продукта, расширением бюджетных доходов территорий. Одним из важных, но не используемых в полной мере ресурсов экономического развития территорий является их экспортная деятельность, и в особенности несырьевой экспорт. В то же время развитие несырьевых производств и увеличение их удельного веса в поставках на мировые рынки в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры относятся к приоритетным задачам, стоящим на национальном и региональном уровне.

Еще большую актуальность вопросы развития несырьевого экспорта, а также реализации политики импортозамещения приобретают в свете последних международных событий, применения санкций со стороны ведущих экономик мира к России. Именно в условиях жесточайшей конкуренции и внешних ограничений должны быть активизированы экспортные возможности, в том числе за счет формирования альянсов.

Модель «стратегических альянсов» может стать важным инструментом экономического развития страны и регионов. Президент РФ также отмечает, что в стране необходимо создать механизм продвижения на внешние рынки продукции и содействовать экспорту в регионах¹.

Для достижения поставленных задач необходимо стимулировать и вовлекать успешные и конкурентоспособные предприятия (особенно имеющие инновационные и высо-

котехнологичные продукты/услуги) в сферу экспортной деятельности, способствовать реализации их экспортных возможностей, повышать квалификацию и уровень знаний сотрудников в сфере внешнеэкономической деятельности, содействовать в поиске деловых партнеров и проведении маркетинговых исследований, разработке и реализации экспортной стратегии [1]. Одной из таких площадок для реализации может стать развитие экономического пространства в рамках построения Союзного Государства России и Беларуси. При этом поддержка и содействие со стороны государства должны оказываться в интересах всех отраслей в целом, а не отдельных предприятий, которые имеют значимый экономический потенциал и могут внести существенный вклад в развитие экономики региона.

В связи с этим основной целью является выявление ключевых проблем, оказывающих влияние на развитие экспортной деятельности в рамках построения Союзного Государства России и Беларуси. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи: проанализировать теоретические аспекты экспорта; уточнить содержание категории технологический экспорт; проанализировать состояние экспорта несырьевых товаров Союзного государства; определить ключевые особенности в формировании несырьевого экспорта; выделить направления развития в поставках на зарубежные рынки продукции с высокой добавленной стоимостью и разработать ключевые инструменты адаптации модели «союзного» несырьевого экспорта.

За период с 2007 по 2016 год объемы экспорта в мире увеличились на 19,7% (табл. 1).

¹ Заседание Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам. URL: <http://kremlin.ru/events/president/news/53333>

Таблица 1. Индекс физического объема экспорта товаров и услуг, % к предыдущему году

Страна	Год										2016 год к 2007 году, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
БРИКС	122,6	118,7	81,3	130,3	124,9	104,9	105,4	102,9	90,9	122,6	148,9
Индия	126,6	114,2	94,8	137,1	119,5	100,2	105,3	99,2	89,9	103,1	172,0
Бразилия	116,9	123,3	78,8	131,1	126,5	96,2	99,7	94,0	86,0	96,5	120,5
ЮАР	117,4	109,4	80,9	130,0	118,1	92,9	96,1	96,7	88,0	92,7	95,8
Китай	124,8	115,3	84,5	128,7	125,2	108,4	108,2	107,2	96,3	90,5	172,3
Еврозона	118,7	110,7	80,1	109,5	115,7	96,7	105,0	103,6	89,1	101,3	106,7
США	112,8	110,7	86,2	116,7	113,7	104,4	103,6	104,3	95,3	95,3	136
Япония	109,8	111,1	74,6	130,9	107,2	98,2	90,9	103,7	90,9	90,9	97,9
ЕАЭС	118,8	134,2	65,6	130,2	131,7	103,6	98,9	94,5	69,4	84,8	86,1
Армения	118,4	99,3	76,3	144,1	124,9	121,5	107,7	105,1	94,6	111,4	197,9
Вьетнам	121,5	127,7	95,7	125,0	128,9	115,9	114,8	112,4	107,8	109,3	347,5
Беларусь	124,3	134,2	67,2	118,2	164,8	106,8	85,1	98,3	75,6	90,8	107,7
Россия	117,4	132,6	65,7	130,4	128,8	103,5	100,0	94,0	70,1	84,3	84,2
Казахстан	125,2	147,5	63,3	135,8	136,6	102,5	99,6	95,3	60,4	83,0	84,4
Киргизия	170,2	136,8	93,2	96,3	136,8	86,8	105,7	90,2	89,0	89,0	123,7
Мир	116,2	113,8	80,6	119,2	118,7	101,5	103,0	101,9	89,1	97,2	119,7

Составлено по: World Development Indicators – World Bank Group. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=2&series=NE.EXP.GNFS.CD&country>

Среди анализируемых стран наибольшее увеличение зафиксировано во Вьетнаме – в 3,5 раза. Также положительная динамика наблюдается в США, Евроне, в ряде стран группы БРИКС (Индия, Бразилия, Китай), за исключением Южной Африки, где отмечается сокращение объемов экспорта на 4,2%. Незначительное снижение наблюдается в Японии – на 2,1%. В государствах – участниках ЕАЭС в Армении, Беларуси и Киргизии отмечается рост, а в России и Казахстане – снижение, что также в целом отражает тренд по международной организации региональной экономической интеграции.

На сегодня несырьевой экспорт в развитых и развивающихся странах в общем объеме вывозимых товаров и услуг составляет наибольшую долю и является одной из точек экономического развития территорий и эффективной экспортной политики.

По данным статистики, доля несырьевого экспорта России в общих объемах поставок составляет 34% (2016 год). Для сравнения, в Германии – 83%, Японии – 70%, США – 62%, Великобритании – 48%, Китае – 94%, Респу-

блике Кореи – 60%, Малайзии – 41%². При этом к несырьевому экспорту в данных странах относятся продукция машиностроения и товары высоких переделов обрабатывающей промышленности. В то же время в России в несырьевом экспорте основную группу составляют товары обрабатывающей промышленности низкой степени переработки с незначительной долей продукции высокой добавленной стоимости. Так, например, доля продукции машиностроения в несырьевом экспорте России в 2015 году при общих объемах всех поставок на внешние рынки в 7,9% составляет только 13,4%³.

В 2016 году основными товарными позициями Российской Федерации в поставках на международные рынки являются сырьевая группа – 38,3% (сырая нефть – 26,1%, газ природный – 12,2%), товары низкой степени переработки – 33,9% (топливно-энергетические товары – 26,2%), которые составляют в 2016 году в общенациональных объемах экспорта 72,2%⁴. В то же время поставки продукции машиностроения (ключевые точки роста несырьевого экспорта в построении

² Показатели мирового развития Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org>

³ Там же.

⁴ Таможенная статистика Федеральной таможенной службы РФ. URL: www.customs.ru

цепочек добавленной стоимости) на зарубежные рынки составляют 7,4%⁵. Из чего следует, что международной специализацией России является сырье и товары низкой степени переработки, что в результате дает эффект получения краткосрочной выгоды и не способствует экономическому развитию в долгосрочной перспективе. Поэтому особое внимание следует уделить именно этому компоненту экспортной деятельности.

Существуют обстоятельства, характеризующие отрицательные стороны сырьевого экспорта.

1. Концентрация на производстве сырьевых товаров может помешать экономическому росту территорий (согласно теории сравнительных преимуществ, сформулированной Д. Рикардо (экономическая модель)). Теория сравнительного преимущества показывает, что страна, специализирующаяся на производстве определенного продукта, может предложить его на зарубежном рынке. При этом экономически эффективным это будет до тех пор, пока затраты на производство единицы экспортируемого товара внутри страны будут ниже, чем за рубежом. Кроме того, согласно модели Д. Рикардо, уровень благосостояния страны зависит и от условий внешней торговли. Так, например, если условия внешней торговли ухудшаются, то уровень благосостояния территории, осуществляющей экспорт, снижается. Изменение условий внешней торговли также влияет и на национальную безопасность страны, вызывая снижение конкурентоспособности ее экономики. Если страна специализируется на экспорте сырья, изменение конъюнктуры внешней торговли менее устойчиво к внешним шокам, вызванным колебаниями мировых цен, и дальнейшей зависимости от них, что позволяет получить только краткосрочный эффект и не способствует экономическому росту территории в долгосрочной перспективе [2; 3].

2. Торговля может привести к меньшему равенству (на основе анализа работ Э. Хекшера «Влияние внешней торговли на распределе-

ние дохода» и Теория международной торговли Хекшера-Олина). Торговля изменяет распределение дохода в пользу тех факторов производства, которые интенсивно используются в экспортном секторе. При этом страны, производящие трудоемкие и сложные изделия, имеют примерно одинаковую производительность и квалификацию труда, а также степень риска при экспорте на зарубежном рынке. Из этого следует, что экспорт товаров с высокой добавленной стоимостью имеет большее распространение и распределение на мировой арене, чем экспорт сырья [4; 5].

3. Низкая эластичность спроса на сырьевые товары (на основе работ А. Маршала, основоположника неоклассического направления в экономической науке, и Е.Е. Слуцкого – «уравнение Слуцкого»). По мере роста доходов в мире все меньшая доля этих доходов расходуется на сырьевые товары. В случае с сырьем, когда доходы людей растут, они склонны покупать все больше и больше дорогих товаров. Дополнительная стоимость этих товаров, однако, возникает не из дополнительного количества материалов, которое они могут содержать, а из их более высокой сложности [6; 7].

4. Технологические изменения (на основе исследования С.Л. Брю, В. Кошла, К. Кетельс, академика С.Ю. Глазьева и др.). Синтетические заменители во многих случаях заместили сырьевые товары при производстве товаров длительного пользования, промышленного оборудования. Процесс миниатюризации (микрочипы вместо целых машины) означал, что требуется все меньше и меньше сырьевых товаров для производства любого заданного объема продукции [8; 9; 10].

Ведущие российские ученые-экономисты говорят о том, что зависимость национальной экономики от мировых цен на нефть – это губительный путь для России, который может «загнать ее в тупик». Так, например, А.И. Татаркин и А.А. Куклин считают, что основные причины кризисных явлений, происходящих в России, также в большой степени связаны с наличием сырьевого сектора как в ВВП страны, так и в первую очередь в экспорте [11]. В.Е. Селиверстов также утверждает, что «то-

⁵ Показатели мирового развития Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org>

пливно-сырьевая» модель экономического роста не предполагает дальнейшего эффективного развития экономики России и не способствует реализации инновационных приоритетов [12].

Одновременно с этим С.Ю. Глазьев в своем докладе «О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития» также подчеркивает, что зависимость российской экономики в экспорте от нефтяных цен несовместима с поступательным развитием экономики, обеспечивающим устойчивый рост [13].

В работе Л.И. Абалкина «Логика экономического роста» приводится характерное описание опасности сырьевой направленности, которая обратит страну в сырьевой придаток для обрабатывающих отраслей развитых стран [14]. Говоря о роли государства, стоит вспомнить труды зарубежных авторов. В исследованиях Майкла Портера государству отводится особая роль относительно степени устойчивости страны на внешних рынках [15]. В связи с этим очень важно четко формулировать приоритеты экспортной политики государства. Из этого следует, что российский несырьевой экспорт состоит в большей степени из ассортимента простых изделий и товаров, близких к сырьевым. Очевидно, что это не позволит получить долгосрочного экономического эффекта для территории и стратегического видения в целом [16].

Роль государственного управления и регулирования должна являться основополагающим базисом в развитии и наращивании несырьевого экспорта для обеспечения экономического роста в долгосрочной перспективе [17; 18]. Так, основу экономического роста, согласно теории Райнета, должно составлять сочетание технического прогресса и возрастающей отдачи [19].

Развитие технологической конъюнктуры мирового экспорта и включенность стран в высокотехнологичные рынки опираются на долгосрочную выгоду. Так, одним из показателей оценки конкурентоспособности на экспортном рынке технологической продукции

гражданского назначения выступает показатель доли высокотехнологичного экспорта в мире [20]. Страны, развивая свою экспортную специализацию, могут повышать производительность имеющихся ресурсов и таким образом увеличивать объем производимой технологической продукции, формируя длинные цепочки стоимости. При этом под технологическим экспортом стоит понимать не только аналитические группы товаров гражданского назначения, но и саму систему взаимосвязанности построения длинных цепочек стоимости, базирующуюся на модели «стратегических альянсов» [21].

В Российской Федерации ключевую роль государственного альянса в экспорте выполняет группа РЭЦ. Миссией группы является поддержка и развитие несырьевого экспорта через участие в государственной политике и создание единого эффективного института развития⁶. Согласно аналитическому отчету группы РЭЦ за 2016 год, специфику несырьевого экспорта составляет в большей степени продукция низших переделов – 54,4%, а технологическая продукция с высокой добавленной стоимостью – только 29,5%⁷.

Таким образом, при традиционном подходе к оценке несырьевого экспорта в России складывается ситуация с преобладанием продукции в основном низких, а также, в чуть меньшей степени, средних переделов топливно-энергетического комплекса и металлургической промышленности. Это, в свою очередь, говорит о получении только краткосрочной выгоды и невозможности должного экономического эффекта в долгосрочной перспективе.

С нашей точки зрения, несырьевой товарный экспорт – это в первую очередь экспорт деталей и комплектующих для восходящих глобальных цепочек добавленной стоимости (процесс создания определенной сложной продукции в целях достижения глобальной цели – выход на новые и формирующие рынки) [22].

⁶ Стратегические перспективы. URL: <https://www.exportcenter.ru/company/perspective>

⁷ Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации. URL: https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification

Развитие несырьевого экспорта Союзного государства может стать одной из составляющих, оказывающих существенное влияние на внешнеэкономическую конъюнктуру рынка стран и экономическое развитие территорий.

Нами были проведены расчеты на основе авторского подхода, который заключается в выделении товарных групп экспорта на основе таможенной номенклатуры внешнеэкономической деятельности ЕАЭС, полученные данные сопоставлены с результатами расчетов в рамках стран Союзного государства (табл. 2)⁸. Главным критерием для отнесения товара к сырью или несырью является степень возрастающих видов экономической деятельности в мировом экспортном рынке с учетом международной специализации страны. Так, основные товарные позиции несырьевого экспорта Союзного государства в поставках на внешние рынки формируются из продукции машиностроительной отрасли, химической и деревообрабатывающей промышленности. При этом несырьевой экспорт Союзного государства в общих объемах всех поставок в 2016 году составил 11,1%. В целом за 15 лет несырьевой экспорт увеличился в 2,4 раза. Потенциально рост его был обеспечен за счет большего числа поставок на мировой рынок по всем товарным группам. Среди наиболее крупных возросших товарных позиций можно выделить продукцию машиностроения – на 211,5% с потенциально суммарным вкладом России в союзный экспорт величиной в 79,1% и Беларуси – 20,9%⁹. В территориальном рассмотрении обеих стран наибольшую долю в экспорте машиностроения имеют г. Минск (28,1%), Минская (19,3%), Брестская (17,7%) области, г. Санкт-

Петербург (9,2%), Свердловская (7,5%), Московская (5,4%), Новосибирская (4,1%), Ярославская (1,3%), Калужская (1,1%) области¹⁰.

Ко второй группе относятся поставки продукции химической промышленности, рост которых составляет 130,5%. Наибольшая доля химической продукции в региональном экспорте отмечается в Могилевской (29%), Гродненской (23,8%) областях, Пермском крае (12,3%), Самарской (5,3%), Ленинградской (4,6%), Тульской (3,8%), Новгородской (2,9%) областях.

Товары деревообработки и продукция бумажной промышленности занимают в структуре несырьевого экспорта Союзного государства третье место с долей 9,9% с увеличением объемов вывоза на 120%. Ключевыми экспортерами являются Иркутская область (22,8%), г. Санкт-Петербург (7,5%), Архангельская область (7,1%), Хабаровский край (6,0%), Ленинградская (5,2%), Республика Карелия (3,7%), Вологодская область (3,3%), также входит во второй круг товаров Гродненская область (13%).

Значимую величину в несырьевом союзном экспорте также составляют готовые продукты пищевой промышленности с долей 8,7%, что подтверждает и положительная динамика роста на 168,6%. В этом случае основными региональными игроками выступают Гродненская (35,4%), Витебская (22,3%), Гомельская (13,7%), Ростовская (18,8%) области, Краснодарский край (10,4%), Калининградская область (5,4%)¹¹.

В общемировом объеме несырьевого экспорта несырьевой экспорт Союзного государства составлял в 2016 году только 0,4%. Между тем совокупная доля России и Белару-

⁸ Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/countrymap/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1

⁹ Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/countrymap/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1

¹⁰ Подробнее: Таможенная статистика Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:2:247336933264668::NO>; Показатели внешней торговли Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2

¹¹ Подробнее: Таможенная статистика Федеральной таможенной службы. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:2:247336933264668::NO>; Показатели внешней торговли Национального статистического комитета Республики Беларусь. URL: http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/makroekonomika-i-okruzhayushchaya-sreda/vneshnyaya-torgovlya_2

си в объеме сырьевого экспорта существенно выше (4,1%). Это обуславливает актуальность постановки и решения задач, связанных с развитием несырьевого экспорта¹².

В целом формирование процессов в экспортной деятельности Союзного государства и повышение объемов несырьевого экспорта продукции в реализации проактивной политики должны являться приоритетом экономического развития как на федеральном, так и на региональном уровне. Вследствие этого должны быть адаптированы экспортные приоритеты, прежде всего за счет модели «альянсов» в гражданской обрабатывающей промышленности.

Развитие поддержки союзного несырьевого экспорта может осуществляться в различных формах, начиная с информации об имеющихся возможностях на международных рынках и заканчивая оказанием специализированной помощи в составлении и реализации программ маркетинга и кампаний по продажам за границей, что стимулирует или совершенствует экспорт.

Поддержка экспорта за рубежом представляет собой систему взаимодействующих и взаимоувязанных между собой правительственных и неправительственных организаций, к числу которых относятся профильные министерства и ведомства, специализированные агентства и экспертные центры, финансовые структуры, дипломатические миссии и т. д.¹³.

Основой презентации готовой экспортной продукции на мировом рынке является ее маркировка. Генезис экспорта относится к ключевым элементам инструментов промощена в цепочке выстраивания маркетинговых коммуникации. Так, в Европейском союзе существует маркировка CE, обозначающая со-

¹² Необходимо применять опыт альянсов вместо дележа рынков. URL: <https://www.sonar2050.org/publications/vologodchina-i-belarus>

¹³ Подробнее: Материалы по внешнеэкономической деятельности Министерства экономического развития Российской Федерации. URL: <http://economy.gov.ru/minec/activity>; Exports by business size. URL: <https://data.oecd.org/trade/exports-by-business-size.htm#indicator-chart>; Mechanical Engineering Industry Association. URL: www.vdma.org

ответствие продукции определенным требованиям по безопасности. Кроме того, использование обозначения «Сделано в ЕС» было широко поддержано большинством стран Европейского союза¹⁴. Добавим, что применение единых узнаваемых форматов в рамках Союзного государства могло бы, с одной стороны, адаптировать экспортный рынок, с другой – аккумулировать накопленный опыт стран в производстве качественной продукции с высокой добавленной стоимостью в целях обеспечения экономического роста территории стран. При этом сохранение независимой маркировки продукции каждым государством при собственном экспорте на зарубежные рынки должно являться приоритетным правом.

В настоящее время процессы экономического характера, происходящие на мировом рынке, находятся на исследовательском этапе партнерства, на котором главным является изучение опыта формирования альянсов между компаниями, ориентированными на экспорт, в разных индустриях. Формирование альянсов наиболее распространено в производстве, разработке и выпуске сложной продукции, а также высокотехнологичных технических устройств. Анализ мировых практик показывает, что развитие партнерских отношений между компаниями должно строиться на основах паритета [23]. Между тем не должно возникать эффекта доминирования одного из партнеров, что может привести к большему экономическому риску и потере экспортного рынка. Именно это стало причиной «заморозки» в начале 2000-х годов глобального проекта между компаниями Volkswagen и Suzuki. Также в 2007 году «рухнуло» образованное в 1998 году слияние Daimler с Chrysler в связи с большим недовольством в Детройте доминирующей позицией немецкой автомобилестроительной группы¹⁵.

Однако, если не углубляться в частные аспекты эволюции слияния автопроизводи-

¹⁴ CE маркировка и правила. URL: <http://www.icqc.eu/ru/certifikacija-ce/ce-markirovka>

¹⁵ Will carmaker alliances result in identikit cars. URL: <http://www.bbc.com/news/business-19784691>

Таблица 2. Объемы несырьевого экспорта Союзного государства в 2001–2016 гг. (авторский подход)

Товарная группа	2001 год			2010 год			2016 год		
	РФ	РБ	СГ	РФ	РБ	СГ	РФ	РБ	СГ
Объемы несырьевого экспорта, млн долл. США									
Всего, в т. ч.:	10962	3281,9	14243,9	19535,2	8119,0	27654,2	26405,6	8232,1	34637,7
Машиностроительная продукция	7624,6	1935,6	9560,2	13766,7	4572,6	18339,3	15999,8	4225,3	20225,1
Продукция химической промышленности	733,5	350,0	1083,5	1910,8	1170,9	3081,7	3547,9	1083,6	4631,5
Продукция металлургической промышленности	613,7	131,8	745,5	406,5	381,4	787,9	703,2	374,4	1077,6
Готовые продукты пищевой промышленности	287,7	162,7	450,4	874	866,8	1740,8	1793,8	1230,7	3024,5
Товары деревообработки и продукция бумажной промышленности	1319,3	198,2	1517,5	1998,1	393,5	2391,6	2834,2	591,7	3425,9
Товары легкой промышленности (одежда, обувь и прочие)	287,5	414,0	701,5	177,6	598,7	776,3	580,8	606,7	1187,5
Готовые изделия из стекла, керамики, камня	61,8	73,7	135,5	145,3	128,3	273,6	237,1	95,2	332,3
Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	21,5	0,004	21,5	26,5	0	26,5	0	0	0
Разные промышленные товары	12,4	15,8	28,2	229,7	6,9	236,6	709,0	24,6	733,6
Доля несырьевого экспорта в общих объемах экспорта, %									
Несырьевой экспорт	10,9	44,2	13,2	4,9	32,1	6,6	9,1	35,0	11,1
Доля товарных групп (несырьевого экспорта) в общих объемах экспорта, %*									
Машиностроительная продукция	7,6	26,0	8,9	3,5	18,1	4,3	5,6	18,0	6,5
Продукция химической промышленности	0,7	4,7	1,0	0,5	4,6	0,7	1,2	4,6	1,5
Продукция металлургической промышленности	0,6	1,8	0,7	0,1	1,5	0,2	0,2	1,6	0,3
Продукция пищевой промышленности (включая с/х сырье, кроме текстильного, и прочие)	0,3	2,2	0,4	0,2	3,4	0,4	0,6	5,2	1,0
Товары деревообработки и продукция бумажной промышленности	1,3	2,7	1,4	0,5	1,6	0,6	1,0	2,5	1,1
Товары легкой промышленности (сырье, текстильные изделия, одежда, обувь и прочие)	0,3	5,6	0,7	0,0	2,4	0,2	0,2	2,6	0,4
Материалы и изделия из стекла, керамики, камня	0,1	1,0	0,1	0,0	0,5	0,1	0,1	0,4	0,1
Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Разные промышленные товары	0,0	0,2	0,0	0,1	0,0	0,1	0,2	0,1	0,2
РФ – Российская Федерация; РБ – Республика Беларусь; СГ – Союзное Государство России и Беларуси.									
* Товарная группа «Продукция топливно-энергетического комплекса» не отражена, т. к. величина составляет 0% за весь исследуемый период.									

телей, стоит отметить, что именно создание альянсов является не только способом извлечения выгоды для самих компаний, но и основой для улучшения их бизнеса, в том числе в кризисные периоды. Развитие партнерских отношений в этом случае рассматривается в глубоком и широком смысле. Так, например, производственное подразделение Roger Tawich (2012 год, производящее специализированное буровое оборудование и имеющее экспансию по всему миру, является стратегическим альянсом между Tawich Construction

Inc. и машинами Roger International inc¹⁶. Делая упор на внедрении инноваций, компания также поддерживает бизнес-альянс с Sandvik, который разрабатывает уникальное сверло ИТН для бурового оборудования, в целях удовлетворения потребностей отрасли¹⁷.

Распространенность альянсов в технологических инновациях формируется за счет реализации крупных проектов компаниями на основе проведения исследований и разработок. Одним из подтверждений этому служит уровень интеграции Группы MOSS

¹⁶ Strategic alliance Machines Roger Tawich. URL: <http://www.machines-roger.ca/en/alliances-and-partnerships>

¹⁷ Там же.

Alliance¹⁸. Общий размер Группы предлагает значительную инвестиционную программу в НИОКР. Каждая из компаний (4 единицы) фокусируется на решениях при производстве металлических деталей с отделами НИОКР к достижению общей цели и накоплению опыта в области знаний всей Группы, действующей на международной арене¹⁹. Компании, объединяющиеся для производства готового продукта «под ключ», с помощью индивидуальных решений и технологических разработок способны максимально удовлетворять спрос, а значит, могут достигнуть высокого уровня интеграции [24].

Анализируя альянсы в секторе глобальных игроков автомобилестроения, стоит отметить, что компании автоиндустрии, объединившись, создают эффект синергетического преимущества на мировом рынке, используя взаимный опыт и ресурсы. Для сравнения, автогруппа Nissan – Renault – Mitsubishi Motors обогнала по продажам в первом полугодии 2017 года таких гигантов, как Toyota и Volkswagen AG, реализовав на рынке 5,27 миллиона единиц автомобилей²⁰. Это приводит к зарождению новой чистой конкуренции, вынуждает компании искать партнерские отношения для получения большей выгоды (так, вследствие этого позднее был оглашен план по автозаводу между Toyota и Mazda на 1,6 млрд долл. США²¹). Модель сотрудничества может быть разной и в различных сферах, но необходимо понимать, что альянсы – это не только платформа для компаний, реализуемая сейчас, а составной элемент будущей особенности глобализации экспортных рынков в долгосрочной перспективе.

Переход к шестому технологическому укладу уже формирует новые правила для конъюнктуры

экономического цикла, и в дальнейшем процесс роста высокотехнологичных секторов будет только ускоряться. При полном переходе к шестому технологическому укладу соотношение высокотехнологичного и энергосырьевого рынков будет составлять 10:1 [25]. В целом в перспективе ближайших 10–12 лет компаниям необходимо будет формировать не просто однотипные союзы, а технологические альянсы с зонтичной структурой. Так, в частности, передовые мировые компании уже начинают реализацию масштабных проектов. Например, BMW сотрудничает с Intel, Delphi и Continental, чтобы разработать программное обеспечение и прочие цифровые элементы и технологии для самоходного флота к 2021 году²².

На основе анализа зарубежных практик формирования альянсов стоит отметить, что реализация данной модели в рамках построения и интеграции Союзного Государства может дать синергетический эффект для предприятий машиностроительной и смежных отраслей, способствующий получению выгоды в среднесрочной и долгосрочной перспективе, а также стать источником экономического роста в регионах стран Союзного Государства.

Анализ статистических данных за 2014–2016 гг. показал, что ключевой перспективной и крупной позицией в экспорте, имеющей высокий потенциал (точки роста), обладает продукция машиностроительного комплекса с выделением возможных рынков для поставок, в числе которых страны Африки (Гвинея, Непал, Нигерия, Марокко, Эфиопия и др.), Америки (Бразилия, Куба, Чили и прочие) и Азии (Камбоджа, Индия, Саудовская Аравия и др.), а также ряд других государств (табл. 3)²³.

¹⁸ More & Better MOSS Alliance. URL: http://www.moss-alliance.com/?page_id=47

¹⁹ Там же.

²⁰ Honda's Solo Act Turns Risky in the Alliance-Happy Auto Industry. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-08-06/honda-s-solo-act-turns-risky-in-the-alliance-happy-auto-industry>

²¹ Honda's Solo Act Turns Risky in the Alliance-Happy Auto Industry. URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-08-06/honda-s-solo-act-turns-risky-in-the-alliance-happy-auto-industry>

²² By 2030, automakers will be part of tech alliances – and won't be calling the shots trade. URL: http://www.autonews.com/article/20171105/INDUSTRY_REDESIGNED/171109905/redesigning-the-industry-suppliers-call-shots

²³ Подробнее: Exploring interdependencies in global resource trade. URL: <https://resourcetrade.earth/>; Trade statistics for international business development. URL: https://www.trademap.org/countrymap/Country_SelProduct.aspx?nvpm=1; World Customs Organization. URL: <http://www.wcoomd.org>

Таблица 3. Перспективные точки роста несырьевого экспорта
Союзного государства на зарубежных рынках

Товарная группа/позиция	Объем стоимостного прироста в странах-импортерах с 2014 по 2016 год, % в интервале	Потенциально растущие экспортные рынки (объем стоимостного прироста импорта с 2014 по 2016 год, %)
1. Машиностроительная продукция		
Тракторы и с/х техника	137–667,8	Австралия – 137; Мьянма – 147; Непал – 156; Пакистан – 187; Литва – 222,5; Джибути – 234; Камбоджа – 296,5; Кувейт – 310; Шри-Ланка – 329; Куба – 420; Гвинея – 667,8
Грузовые автомобили	112,7–619	Мексика – 112,7; Марокко – 118; Гватемала – 120; Государство Палестина – 122; Португалия – 123; Доминиканская Республика – 125; Эфиопия – 133; Вьетнам – 143,7; Аргентина – 144; Камбоджа – 193; Филиппины – 234,7; Пакистан – 235; Куба – 619
Мотоциклы (включая мопеды) и велосипеды	122–956,4	Таиланд – 122; Турция – 135; Мьянма – 150; Индия – 152; Гватемала – 154,7; Мальта – 159; Эфиопия – 167,1; Непал – 177; Филиппины – 209,3; Румыния – 223; Куба – 225,7; Того – 236,8; Гвинея – 391; Йемен – 956,4
Прицепы и полуприцепы	127,4–976	Маврикий – 127,4; Португалия – 193,5; Аргентина – 229; Румыния – 233; Сингапур – 238; Албания – 274; Никарагуа – 296,8; Мексика – 328,5; Бразилия – 525; Чили – 570; Австралия – 614; Эфиопия – 730,1; Филиппины – 899; Куба – 967; Саудовская Аравия – 976
Аппаратура электрическая для коммутации или защиты электрических цепей	102–350	Иордания – 102; Молдавия – 103; Нигерия – 116,7; Марокко – 151; Мексика – 350
2. Продукция химической промышленности		
Мыло (в разных формах)	106–1170,7	Румыния – 106; Мексика – 113; Филиппины – 122,7; Панама – 179; Азербайджан – 193,6; Гвинея – 264; Республика Ирак – 1170,7
Средства для волос	106–264,1	Мексика – 106; Катар – 126; Аргентина – 126,8; Сейшельские Острова – 164,3; Албания – 173; Филиппины – 176,4; Гвинея – 227,1; Шри-Ланка – 264,1
3. Разные промышленные товары		
Игрушки	104,8–272,9	Йемен – 104,8; Алжир – 114,8; Панама – 121; Бразилия – 145; Саудовская Аравия – 161,6; Чили – 179,2; ОАЭ – 201,3; Мексика – 272,9
Лампы и осветительное оборудование	107,2–317,5	Таиланд – 107,2; Ботсвана – 110,7; Индия – 152,9; Пакистан – 192; Вьетнам – 223,3; Руанда – 240,3; Куба – 240,4; Йемен – 261,9; Нигер – 317,5

Из этого следует, что основными потенциальными позициями в несырьевом товарном экспорте, востребованными на мировых рынках, являются машиностроительная продукция и товары агропродовольственной сферы, что определяет главное направление развития экспорта Союзного государства и возможности обеспечения реализации в регионах.

Формирование общей экспортной политики Союзного государства и многоуровневой системы управления экспортной деятельностью должно включать в себя три блока: оперативный, тактический и стратегический [26].

Так, оперативный уровень касается решения задач, связанных с созданием максимально благоприятных условий для экспортных операций текущего периода. На данном уровне возможно объединение усилий России и

Беларуси в части взаимодействия структур, оказывающих идентичные формы поддержки: АО «Российский экспортный центр» и Национальный центр маркетинга и конъюнктуры цен; АО «Эксар» и «Белэксимгарант»; «Росэксимбанк» и ОАО «Банк развития Республики Беларусь»; Торгово-промышленная палата РФ и Белорусская торгово-промышленная палата.

Тактический уровень затрагивает согласования среднесрочных программ поддержки и развития экспорта. Здесь главным направлением должно стать развитие освоения и продвижения на внешние рынки экспортно ориентированной высокотехнологичной продукции. Ключевыми моментами являются финансовое стимулирование реализации совместных проектов в рамках Союзного государства (совместные программы Фонда

развития промышленности и Белорусского фонда финансовой поддержки предпринимателей; МСП-банк, ОАО «Белинвестбанка» и ОАО «Банка развития Республики Беларусь» и т. д.), создание условий для локализации экспортными Союзного государства собственных производств на целевых рынках как гарантии поддержания или расширения вывоза продукции и хеджирования рыночных рисков.

Стратегический уровень включает в себя долгосрочное прогнозирование динамики мировых рынков несырьевой и высокотехнологичной продукции: определение перспективных с точки зрения экспорта направлений производственной деятельности с учетом потенциала территорий Союзного государства; финансовая поддержка совместных исследований и разработок, направленных на создание новых видов продукции, которые будут востребованы на мировых рынках в долгосрочной перспективе.

По мере формирования общей экспортной политики Союзного государства России и Беларуси целесообразно учесть следующие приоритетные направления в развитии несырьевого и высокотехнологичного экспорта.

1. В части расширения экспортной деятельности:

- обеспечение доступа промышленных предприятий к совместным и зарубежным технологиям;

- развитие совместного производства высокотехнологичной продукции в регионах с целью повышения экспортного потенциала и формирования длинных цепочек стоимости;

- поддержка реализации совместных с партнерами и государствами – участниками ЕАЭС проектов в науке и промышленности с целью содействия трансферу технологий.

2. В направлении разработки и производства продукции для экспорта:

- развитие сетевой региональной инфраструктуры поддержки экспортно ориентированных предприятий, обеспечивающей создание условий для генерации инноваций в производство продуктов, востребованных на зарубежном рынке;

- формирование системы многофункциональности на базе центров поддержки экспорта в регионах с целью выделения аналитической функции, учитывающей изменения окружающей среды и потребностей мирового экспортного рынка, чтобы обеспечить осведомленность субъектов предпринимательства об их экспортном потенциале, а также создать единую базу данных проектов, имеющих экспортный потенциал;

- совершенствование системы профессиональной подготовки менеджеров на уровне, соответствующем международному, к работе в обстановке жесткой конкуренции в качестве стимулирующего условия повышения конкурентоспособности и качества подготовки трудовых ресурсов в секторе ВЭД.

3. В части международной кооперации и региональной интеграции:

- разработка единой аналитической товарной классификации (кодов) и системы статистических показателей для оценки экспорта в регионах (несырьевого, технологического, высокотехнологичного);

- организация совместных наднациональных стейкхолдеров, обеспечивающих информирование о нормативно-правовых особенностях законодательства зарубежных стран и сложностях оценки соответствия (сертификация, испытание, декларирование и др.) правилам внешних рынков, включая организацию защиты интеллектуальной собственности;

- формирование логистических хабов на пространстве евразийских коридоров в целях возможного снижения стоимости логистики для участников экспортной деятельности за пределами (внутри) Союзного государства в перестройке стратегий глобальных цепочек поставок.

Следовательно, к основным драйверам экономического роста регионов Союзного государства можно отнести экспорт продукции несырьевых производств, выпускающих конкурентоспособные товары с высокой степенью переработки, и расширение присутствия на мировых рынках по товарным позициям машиностроения в части поставок деталей и комплектующих для восходящих глобальных цепочек добавленной стоимости.

Таким образом, одним из ключевых экономических ресурсов, способствующих устойчивому развитию территории, может стать сырьевой экспорт с использованием совместных разработок и местного сырья при производстве товаров с высокой добавленной стоимостью с выстраиванием стратегических горизонтов в развитии альянсов между компаниями в долгосрочной перспективе, а не с получением краткосрочной выгоды. Для этого необходим

системный подход, включающий в том числе комплекс решений, направленных на формирование диверсифицированного экспортного портфеля предпринимательства в Союзном государстве, который представляет собой совокупность номенклатуры товаров конкретного предприятия и общего количества зарегистрированных субъектов бизнеса, осуществляющих производство (изготовление) в регионе и поставку продукции на зарубежные рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Миролюбова Т.В. Концептуальные подходы к развитию внешнеэкономической деятельности региона // Вестник ПГУ. Сер. «Экономика». 2010. № 3. С. 36–48.
2. Ricardo D. 1817. Principles of Political Economy. *Works and Correspondence of David Ricardo*, edited by Piero Sraffa, with the collaboration of M.H. Dobb. Vol. I–XI. Cambridge: Cambridge University Press, 1959. 73 p.
3. Муртузалиева С.Ю. Внешнеэкономические связи регионов России со странами СНГ // Социальные и гуманитарные науки. Сер. «Экономика». 2007. № 4. С. 165–172.
4. Хекшер Э.Ф., Киреев А.П. Влияние внешней торговли на распределение дохода // Вехи экономической мысли. Т. 6. Международная экономика. М.: ТЕИС, 2006. С. 154–173.
5. Дегтярева О.И., Полянова Т.Н., Саркисов С.В. Внешнеэкономическая деятельность. М.: Дело, 2008. 424 с.
6. Helmers C., Pasteels J.-M. *Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level: An Operational Approach*. Geneva: International Trade Center, 2006, pp. 69–88.
7. Татаркин А.И. Развитие внешнеэкономической деятельности России на основе использования особенностей социально-экономического комплекса региона // Экономика региона. 2009. № 1. С. 125–135.
8. Глазьев С.Ю. Экономика будущего. Есть ли у России шанс? («Коллекция Изборского клуба»). М.: Книжный мир, 2016. 640 с.
9. Chaudhuri B.R., Chakraborty D. *Export Potential at the State-Level: A Case Study of Karnataka*. Indian Institute of Foreign Trade (IIFT). New Delhi and Kolkata, 2012, pp. 73–86.
10. Ketels C. What is regional strategy? *Strategies for Shaping Territorial Competitiveness*, 2015, pp. 37–54.
11. Татаркин А.И., Куклин А.А. Изменение парадигмы исследований экономической безопасности региона // Экономика региона. 2012. № 2. С. 25–39.
12. Селиверстов В.Е. Новое позиционирование Сибири в контексте реализации долгосрочной стратегии, направленной на закрепление населения макрорегиона // Вестник Новосибир. гос. ун-та. Серия «Социально-экономические науки». 2009. Т. 9. Вып. 4. С. 231–235.
13. Глазьев С.Ю. О неотложных мерах по укреплению экономической безопасности России и выводу российской экономики на траекторию опережающего развития. М.: Институт экономических стратегий, Русский биографический институт, 2015. 60 с.
14. Абалкин Л.И. Логика экономического роста. М.: Институт экономики РАН, 2002. 228 с.
15. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Альпина Паблишер, 2016. 947 с.
16. Thirlwall A.P. Development and economic growth. *The Companion to Development Studies*. Third Edition. Routledge, 2014, pp. 47–49.
17. Малое предпринимательство в экономике территорий: монография / К.А. Гулин [и др.]. Вологда: ВолНЦ РАН, 2017. 128 с.
18. Проблемы формирования и реализации социально-экономического потенциала развития территорий: монография / К.А. Гулин [и др.]. Вологда: ВолНЦ РАН, 2018. 386 с.
19. Reinert E.S. The role of the state in economic growth. *Journal of economic Studies*, 1999, vol. 26, no. 4/5, pp. 268–326.

20. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова. М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. 384 с.
21. Crescenzi R., Pietrobelli C., Rabellotti R. Regional strategic assets and the location strategies of emerging countries' multinationals in Europe. *European Planning Studies*, 2016, vol. 24, no. 4, pp. 645–667.
22. Якушев Н.О. Проблемы диверсификации несырьевого экспорта территории // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. № 4. С. 445–450.
23. Wise E., Ketels C. Regional Integration in the Baltic Sea Region: lessons for Asia? *Technical Assistance*, 2016, no. 8664, pp. 3–29
24. Delgado M., Mills K.G. *The Supply Chain Economy: A New Framework for Understanding Innovation and Services*, 2018. 10 p.
25. Якушев Н.О. Высокотехнологичный экспорт России и его территориальная специфика // Проблемы развития территории. 2017. № 3 (89). С. 62–77.
26. Гулин К.А. Вопросы развития несырьевого экспорта Союзного государства // Формирование единого научно-технологического пространства Союзного государства: проблемы, перспективы, инновации (заседание 51, г. Минск, 28–29 ноября 2017 г.) / под ред. С.Г. Стрельченко. Минск: Центр системного анализа и стратегических исследований НАН Беларуси, 2017. С. 186–192.

ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРЕ

Якушев Николай Олегович – младший научный сотрудник отдела проблем научно-технологического развития и экономики знаний. Федеральное государственное бюджетное учреждение науки «Вологодский научный центр Российской академии наук». Россия, 160014, г. Вологда, ул. Горького, д. 56а. E-mail: nilrus@yandex.ru. Тел.: +7(8172) 59-78-10.

Yakushev N.O.

NON-RESOURCE EXPORTS OF THE UNION STATE AS A FACTOR IN THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE TERRITORY OF RUSSIA AND BELARUS

Recently, the urgency of objectives related to regions' increasing economic stability, gross regional product, and expanding budget revenues of the territories, has significantly increased. The development of non-resource industries and the increase in their share in supplies to world markets amid unfavorable economic conditions are among the priorities at both national and regional levels. The absence of development of exports of complex products of high-tech industries, its full integration into the world economic space and effective development of the country and its territories, and hence the implementation of strategic objectives for accelerated economic growth are impossible. The article presents the results of studying the classification of exports of the Union State. The role of exports with high value added in economic development is studied and substantiated. The key characteristics of the export activity of the product segment in the world supply are analyzed. The article presents trends in exports of products in the global comparison in the share of supply of manufacturing industries. The structure of non-resource exports of the Union State is covered. The state of export specialization by type of non-resource materials products is shown. Analysis of the structure of Russian exports is conducted. The specification of non-resource exports with foreign countries on transaction objects and geography of supplies by groups of countries is presented. The leading potential partners in the export of high-value-added products are considered. Analysis of the state of exports activity in the sector of technological products among the main Russian constituent entities in terms of the value of supplies to the world market is carried out. The prospect points of exports growth with high value added of regions with integration of foreign trade markets and possible directions are distinguished and detailed. The article presents conclusions regarding the definition of key tools for

the development of the share of technological exports in the Union State.

Exports, non-resource exports, products, world market, raw materials, development, region.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

Yakushev Nikolai Olegovich – Junior Research Associate, Department for Issues of Scientific and Technological Development and Knowledge Economy. Federal State Budgetary Institution of Science “Vologda Research Center of the Russian Academy of Sciences”. 56A, Gorky Street, Vologda, 160014, Russian Federation. E-mail: nilrus@yandex.ru. Phone: +7(8172) 59-78-10.