

# Потенциал развития несырьевого экспорта Российской Федерации в Латинскую Америку

Предпринята попытка оценить перспективы наращивания несырьевого экспорта Российской Федерации в страны Латинской Америки, поскольку несмотря на невысокий уровень существующих торгово-экономических отношений нашей страны со странами данного региона, есть значительный потенциал к интенсификации их взаимной торговли. Предложена доработка методологии количественной оценки, позволяющая учесть потенциальные изменения международной торговли, вызванные пандемией коронавируса и наблюдающимся кризисом мировой экономики. Кроме того, на основе теоретической концепции дискретного товарного пространства Хаусмана — Клингера рассчитан рейтинг потенциала налаживания экспорта в Латинскую Америку нетрадиционных для данного рынка российских несырьевых товаров.

**Ключевые слова:** диверсификация экспорта, Латинская Америка, международная торговля, экспортный потенциал.

JEL:F47

DOI:10.17323/2499-9415-2020-3-23-75-106

## Введение

В современных условиях глобализации и беспрецедентно высокого уровня взаимозависимости всех агентов мировой экономики участие страны в международной торговле является одним из ключевых драйверов ее экономического развития. Ключевыми тенденциями развития международной торговли являются ее либерализация и поступательный вектор развития. Географические сдвиги международной торговли приводят к возрастанию роли развивающихся стран на международной арене.

---

<sup>1</sup> Царик Евгений Владимирович — специалист-эксперт Департамента защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.

Под влиянием процесса международной фрагментации производства и в рамках концепции включения стран в глобальные цепочки создания стоимости приоритетом в повестке внешнеторговой политики является экспортная специализация, базирующаяся на несырьевых товарах.

Диверсификация экспортных потоков и развитие несырьевого сегмента экспорта — одни из ключевых задач российской экономики. Исторически большая часть российского экспорта приходится на поставки сырьевых ресурсов, а география торговли в основном сконцентрирована на государствах — членах Европейского Союза. При этом в течение последнего десятилетия активно ведется работа по диверсификации национального производства. Для успешного функционирования отечественным производителям необходимо не только ориентироваться на внутренний рынок и рынки ключевых торговых партнеров, но и рассматривать новые направления поставок. В этом ключе перспективным видится Латиноамериканский макрорегион, страны которого в наименьшей степени пострадали от мирового финансового кризиса и демонстрировали устойчивый экономический рост с начала тысячелетия.

Некоторые страны Латинской Америки имеют весьма прочные внешнеэкономические связи с Российской Федерацией и обозначают свои интересы к интенсификации взаимной торговли. При этом текущий уровень взаимной торговли России со странами Латинской Америки не соответствует имеющимся возможностям.

Следует отметить, что на данный момент существует достаточное количество актуальных исследований, посвященных общему анализу экспортного потенциала Российской Федерации. При этом Латиноамериканский регион в них рассматривался лишь в общей структуре потенциальной диверсификации торговли, не получая детальной проработки в контексте возможного увеличения российского несырьевого экспорта.

## **Теоретико-методологические аспекты оценки экспортного потенциала**

В 2006 г. американские экономисты-исследователи (Гарвардский университет) Рикардо Хаусман и Бейли Клиггер выдвинули теоретическую концепцию дискретного пространства товаров [1]. В основе данной концепции лежит предположение, что активы и производственные мощности, необходимые для производства определенного товара, выступают в качестве несовершенных субститутов для производства других товаров, однако степень специфичности данных активов может широко варьироваться. Скорость структурной трансформации экспорта будет зависеть от плотности товаров относительно той сферы, в которой национальная экономика сумела выработать сравнительное преимущество [Ibid.]. При этом авторы отмечают, что данная плотность имеет весьма неоднородное распределение. Этот

показатель довольно однороден для одних секторов экономики и имеет большой разброс для других. Таким образом, в рамках предлагаемого дискретного товарного пространства был предложен механизм (модель) расчета расстояния перехода между продуктами, с помощью вероятностной оценки которого можно оценить возможную специализацию страны на экспорте определенного товара [1].

В качестве показателя, отвечающего за выявление вероятности, Хаусман и Клингер предлагают использовать показатель дистанции между товарами, который рассчитывается как минимальное значение заданных условных вероятностей (1). В такой условной вероятности оценивается потенциал перехода экспортной специализации страны от одного товара к другому. При этом в одном случае измеряется возможность перехода от специализации на некоем товаре 2 к некоему товару 1 через соотношение количества стран, имеющих специализацию на обоих товарах, к количеству стран, специализирующихся лишь на товаре 1. В данном случае аналогичным образом измеряется потенциал перехода к специализации на товаре 1 от товара 2 [Ibid.].

$$\varphi_{ji} = \min \left\{ P(x_{ict} | x_{jt}), P(x_{jct} | x_{it}) \right\}, \quad (1)$$

где для любой страны  $c$

$$x_{ict} = \begin{cases} 1, & RCA_{ict} > 1 \\ 0, & RCA_{ict} \leq 1 \end{cases}, \quad (2)$$

где  $i$  — товар 1;  $j$  — товар 2;  $c$  — страна;  $P(x_{i,t} | x_{j,t})$  — вероятность перехода страны к специализации по товару  $i$ , если страна уже специализируется на товаре  $j$ ;  $RCA_{i,c,t}$  — коэффициент сравнительных преимуществ, принимающий значение индекса Балассы.

Данный индекс был предложен в 1965 г. венгерским экономистом Б. Балассой в его работе, посвященной роли сравнительных преимуществ в либерализации торговли. Индекс отображает наличие сравнительных преимуществ страны по определенным товарным позициям. Принято считать, если значения индекса превышают 1 для определенного товара, наблюдается товарная специализация экономики на данном товаре. Чем выше значение индекса, тем сильнее наблюдаемая специализация [2]. Данный индекс имеет следующий вид:

$$RCA_{ict} = \left( \frac{x_{ict}}{\sum_i x_{ict}} \right) \div \left( \frac{\sum_A x_{ict}}{\sum_i \sum_A x_{ict}} \right), \quad (3)$$

где  $x_{ict}$  — величина экспорта товара  $i$  страной  $c$  в год  $t$ .

Далее Хаусман и Клингер предполагают использовать понятие «плотность» при оценке вероятности специализации страны  $c$  на экспорте товара  $i$ . Можно сделать вывод, что под плотностью в данной теоретической концепции пони-

мается доля товаров, адаптированная с учетом их соответствующих расстояний до товара  $j$ , по которым некая страна  $i$  обладает сравнительными преимуществами [3]. Данный показатель рассчитывается следующим образом:

$$density_{ict} = \frac{\sum_i \Phi_{ijt} x_{jct}}{\sum_j \Phi_{ijt}}. \quad (4)$$

В модели также используется введенный Хаусманом в его предыдущих работах показатель PRODY [4]. Данный параметр отвечает за уровень производительности в модели и рассчитывается как величина ВВП на душу населения страны, экспортирующей некий товар, взвешенная на показатель сравнительных преимуществ, наблюдаемых по данному товару данной страной. Математическая формула для расчета названного показателя выглядит следующим образом:

$$PRODY_{jt} = \sum_c \left[ \frac{x_{j,c,t}}{\sum_j x_{j,c,t}} \cdot GDPpercapita_{c,t} \right] \div \sum_c \left[ \frac{x_{j,c,t}}{\sum_j x_{j,c,t}} \right]. \quad (5)$$

Итоговому показателю в данной модели было присвоено название «*open forest*». Он выражает стоимостную оценку объема всех товаров, для которых был выявлен экспортный потенциал для страны  $c$ . Расчет проводится суммированием попарных произведений показателей *density* и *PRODY*, т.е. вероятность появления у страны сравнительных преимуществ по определенному товару попарно умножается с показателем производительности для данного товара [3]. При этом в выборку значений попадают лишь те товары, по которым у страны  $c$  не наблюдается выявленных сравнительных преимуществ. Итоговая формула имеет следующий вид [1]:

$$open\_forest_{ct} = \sum_j \left[ density_{ict} (1 - x_{jct}) PRODY_{jt} \right]. \quad (6)$$

Таким образом, предложенный Хаусманом и Клингером подход позволяет оценить экспортный потенциал страны через призму дискретного товарного пространства. В дальнейшем рассмотренная теоретическая концепция была модифицирована и автоматизирована экспертами Международного торгового центра (МТЦ), что позволило им создать *Export Potential Map* — аналитический инструмент (модель) количественной оценки экспортного потенциала.

Методология, разработанная МТЦ, предлагает комплексную оценку экспортного потенциала. С одной стороны, вводится индикатор экспортного потенциала (EPI), цель которого заключается в выявлении товарных позиций, по которым страна уже осуществляет устойчивые экспортные поставки, и количественной оценки возможного усиления экспорта данных товаров на новые или традиционные рынки. С другой стороны, для оценки расширения ассортимента экспортных товаров на новые или уже имеющиеся рынки предлагается индикатор товарной диверсификации (PDI). Теоретической базой данной методологии послужили расчетные алгорит-

мы прогнозируемой доли рынка, разработанные экспертами МТЦ на базе гравитационных моделей [5], а также названная ранее концепция товарного пространства Хаусмана — Клингера [1].

Та часть модели, которая оценивает потенциал наращивания поставок уже экспортируемых товаров, была разработана на базе гравитационных уравнений. В качестве отправной точки авторы приняли допущение, что в идеальной ситуации на мировой арене торговые потоки могут быть описаны следующим образом:

$$v_{ijk} = \alpha_{ik} \beta_{ij} \gamma_{jk}, \quad (7)$$

где  $v_{ijk}$  — экспорт страной  $i$  товара  $k$  на рынок страны  $j$ ;  $\alpha_{ik}$  — производительность экспортера  $i$  в ходе экспорта товара  $k$ ;  $\gamma_{jk}$  — спрос на рынке  $j$  в отношении товара  $k$ , а индикатор  $\beta_{ij}$  — характеризующий легкость осуществления экспорта из страны  $i$  на рынок страны  $j$  [6].

Равенство (7) может быть оценено современными эконометрическими методами, а разницу между получившимися и исходными значениями можно интерпретировать как нереализованный экспортный потенциал. Однако такой подход имеет много недостатков, затрудняющих его реализацию. Во-первых, размеры модели, специфицированной на уровне отдельно взятых товаров в выборке по странам, были чрезмерно большими. Во-вторых, такой уровень агрегации данных вызывает искажение в отображении странами их торговых партнеров. В-третьих, отсутствие достаточной детализированной статистики по производству и потреблению. Учитывая указанные ранее недостатки, авторы производят модификацию равенства (7), тогда уравнение итогового оценивания имеет следующий вид:

$$\widetilde{v}_{ijk} = \frac{\widetilde{\alpha}_{ik} \widetilde{\beta}_{ij}}{\sum_i (\widetilde{\alpha}_{ik} \widetilde{\beta}_{ij})} v_{jk} = \frac{v_{jk}}{v_k} \frac{v_{ij}}{\sum_k \left( \frac{v_{jk}}{v_k} v_{jk} \right)} \frac{1}{\sum_i \left( \frac{v_{jk}}{v_k} \frac{v_{ij}}{\sum_k \left( \frac{v_{jk}}{v_k} v_{jk} \right)} v_{jk} \right)} v_{jk}. \quad (8)$$

Уравнение (8) позволяет ликвидировать описанные выше недостатки, однако не учитывает ряд важных факторов международной торговли. В частности, не принимаются во внимание тарифные преимущества, возможность реэкспорта, дистанция и эластичность спроса. Поэтому, опираясь на принципы, описанные данным равенством, исследователи предлагают альтернативные, более комплексные компоненты для оценки спроса, предложения и условий торговли [6].

Спрос предлагается оценить как динамическую рыночную долю, скорректированную на факторы, которые могут вызвать отклонения в фактиче-

ских экспортных показателях. Формула для расчета выглядит следующим образом:

$$Supply_{ik}^{EP} = ProjectedMS_{ik} \cdot TB_{ik} \cdot GTA_{ik}. \quad (9)$$

Параметр  $ProjectedMS_{ik}$  оценивает изменения в экономическом росте страны на ее возможность осуществлять экспортную деятельность и рассчитывается по формуле

$$ProjectedMS_{ik} = \frac{v_{ik} \cdot \Delta GDP_i}{\sum_i (v_{ik} \cdot \Delta GDP_i)},$$

где  $\Delta GDP_i$  — отношение прогнозируемого показателя ВВП к текущему уровню.

Индикатор  $TB_{ik}$  введен в уравнение для нивелирования искажающих эффектов от реэкспорта товаров. Он рассчитывается как отношение экспорта к импорту для товаров, импорт которых превалирует над экспортом в структуре торговли экспортера  $i$ , а именно:

$$TB_{ik} = \min \left( 1 \frac{x_{ik}}{m_{ik}} \right).$$

Наконец, показатель  $GTA_{ik}$  отображает уровень преференциальной скидки, получаемой страной при экспорте товара. Данный индикатор рассчитывается следующим образом:

$$GTA_{ik} = \left( \frac{1 + av.tarif f_{ik}}{1 + av.tarif f_k} \right)^{\sigma_k},$$

где  $\sigma_k$  — значение эластичности замещения товара  $k$ ;  $av.tarif f_k$  — уровень тарифов, применяемый к данному товару [6].

Условия спроса задаются через комбинацию ожидаемого объема импорта и факторов, влияющих на открытость определенного рынка к экспортируемым рассматриваемой страной товарам. Оценка спроса осуществляется по следующей формуле:

$$Demand_{ijk} = ProjectedM_{jk} \cdot MTA_{ijk} \cdot Distance\ factor_{ijk}. \quad (10)$$

Первым параметром правой части данного уравнения задается значение ожидаемого импорта, которое рассчитывается следующим образом:

$$ProjectedM_{jk} = v_{ik} \cdot \left( \frac{\Delta GDP_j}{\Delta Pop_j} \right)^{E_{Mdc}, GDP_j} \cdot \Delta Pop_j,$$

где  $E_{Mdc}, GDP_j$  — показатель эластичности доходов, оцененный для товаров на двухзначном уровне. Таким образом, проецируемый импорт оцени-

вается как показатель текущего импорта, скорректированный на ожидаемый рост населения и ожидаемый рост ВВП на душу населения, учитывая эластичность доходов населения. Второй показатель в правой части уравнения (10) отвечает за преференциальную маржу и рассчитывается как

$$MTA_{ijk} = \left( \frac{1 + av.tarif f_{jk}}{1 + av.tarif f_{ijk}} \right)^{\sigma_k}.$$

Следовательно, если применяемые к рассматриваемой экспортирующей стране тарифы ниже, чем аналогичные тарифы, применяемые к другим поставщикам данного товара, у экспортера возникает тарифное преимущество, которое может привести к усилению экспортного потенциала. Заключительный индикатор отвечает за географическое расстояние между рассматриваемыми странами. Расчет проводится по формуле

$$Distance\ factor_{ijk} = 5^{-|av.logdistance_{jk} - logdistance_{ij}|},$$

сравнивая, таким образом, расстояние от рассматриваемого рынка до рассматриваемого экспортера и среднее расстояние до других поставщиков данного товара [6].

Наконец, составной частью модели является легкость ведения торговли между рассматриваемым экспортером  $i$  и рынком  $j$ . Параметр, отвечающий за условия ведения торговли, рассчитывается как отношение текущих товарных потоков по имеющим потенциал товарам к гипотетической торговле, в которой экспортер обладал бы рыночными долями на рынке  $j$ , аналогичными рыночным долям на мировом рынке. Расчетная формула для параметра принимает следующий вид:

$$Easiness_{ij} = \frac{v_{ij}}{\sum_k (Supply_{ik}^{EP, Static} \cdot Demand_{ijk}^{Static})}. \quad (11)$$

Если индикатор  $Easiness_{ij}$  превышает 1, условия торговли с рынком  $j$  более легкие для экспортера  $i$ , чем условия торговли с остальными рынками в среднем, и наоборот. Таким образом, исторически сложившаяся легкость ведения торговли учитывается в модели, увеличивая или сокращая экспортный потенциал.

Итоговое значение экспортного потенциала рассчитывается как комбинация рассматриваемых параметров предложения, спроса и условий торговли:

$$EP_{ijk} = Supply_{ik}^{EP} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk}. \quad (12)$$

Сравнение величины потенциального экспорта с фактическими торговыми данными позволяет выявить нереализованные возможности. Таким обра-

зом, нереализованный экспортный потенциал можно определить следующим образом:

$$UnrealizedPotential_{ijk} = EP_{ijk} - \min(v_{ijk}, EP_{ijk}). \quad (13)$$

В случае, когда фактически наблюдаемые объемы экспорта превышают расчетные значения, потенциал равен нулю [6].

Вторая часть методологии посвящена экспортному потенциалу с точки зрения расширения корзины экспортируемых товаров на новые и традиционные рынки. Индикатор товарной диверсификации базируется на рассмотренной ранее концепции товарного пространства Хаусмана — Клингера, основная идея которой заключается в том, что, специализируясь на экспорте одних товаров, страна имеет потенциал расширить свою товарную специализацию с учетом показателя расстояния одного товара до другого [1]. Таким образом, предложенный Хаусманом показатель плотности (4) подвергается модификации и принимается в качестве параметра, отвечающего за предложение в индикаторе товарной диверсификации. Параметры, отвечающие за спрос и условия торговли, остаются аналогичными соответствующим параметрам для расчета индикатора экспортного потенциала.

Рассмотрим модификации параметра плотности, осуществленные в рамках данной методологии. Ее авторы отмечают, что показатели плотности отличаются от используемых ранее параметров рыночной доли, а следовательно, их необходимо нормировать. Во-первых, параметр спроса в индексе товарной диверсификации варьируется в меньшей степени в зависимости от товара, чем при оценке методом скорректированной рыночной доли. Следовательно, необходимо ввести модификации для нивелирования перекоса в сторону индикатора спроса в модели. Во-вторых, рыночная доля является относительной величиной, в то время как плотность — абсолютной. Это означает, что многие страны могут иметь высокий уровень концентрации вокруг одних и тех же товарных позиций. Поэтому потенциал диверсификации не должен рассматриваться как ожидаемый потенциал усиления взаимной торговли всецело. Однако целесообразно предположить возможность наращивания экспорта при увеличении мирового спроса. Для оценки степени этого влияния, а также для выравнивания показателей в индикаторах спроса и предложения, авторы осуществляют следующие математические преобразования показателя плотности [6]:

$$Density_{ik}''' = Density_{ik} \frac{\log MS_{ik_1} - \log MS_{ik_N}}{\log Density_{ik_1} - \log Density_{ik_N}} \cdot \frac{\sum_{jk} Expv_{ijk}}{\sum_{jk} PDI_{ijk}} \cdot \frac{\sum_{ij} Expv_{ijk}}{\sum_{ij} PDI'_{ijk}}. \quad (14)$$

Новый индикатор предложения  $Supply_{ik}^{PD} = Density_{ik}'''$  базируется на нормированной плотности, таким образом итоговое уравнение принимает вид

$$PD_{ijk} = Supply_{ik}^{PD} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk}. \quad (15)$$

Следовательно, предложенная методология учитывает много факторов и является наиболее комплексным из доступных инструментов оценки экспортного потенциала. Особого внимания заслуживает всеобъемлемость подхода, позволяющая оценить как возможность усиления уже имеющегося экспорта, так и потенциал расширения экспортной корзины. Далее в работе автором предложены небольшие корректировки расчетов, проведенных в соответствии с рассмотренной методологией.

## **Экспортный потенциал России на рынке Латинской Америки**

Товарная и географическая структура экспорта Российской Федерации довольно диверсифицирована. Однако большая часть экспорта до сих пор приходится на нестабильный сырьевой сегмент, который не может обеспечить устойчивый экономический рост [7]. Для определения роли несырьевого экспорта в общей структуре проведем декомпозицию отечественного экспорта, воспользовавшись классификацией экспортных товаров, разработанной Российским экспортным центром [8]. Согласно данной классификации, весь экспорт можно разделить на сырьевой, несырьевой энергетический и несырьевой неэнергетический. Несырьевой неэнергетический экспорт (ННЭ) в дальнейшем можно разделить в зависимости от степени передела. Подробная классификация товаров с соответствующими им кодами товарной номенклатуры представлена в табл. III.

Рассматривая потенциал стабильного развития несырьевого экспорта, в качестве наиболее важного можно выделить увеличение экспорта несырьевых неэнергетических товаров. Отметим, что на данном этапе темпы роста отечественного несырьевого неэнергетического экспорта отстают от целевых показателей, заданных национальным проектом в соответствующих программных документах (рис. 1).

В то же время несырьевой неэнергетический сегмент российского экспорта демонстрирует постепенный рост на протяжении последних лет, за исключением отдельных годов, кризисных для всей внешней торговли России. Доля, приходящаяся на данный сегмент в общей структуре отечественного экспорта, варьируется в среднем от 33 до 38%, и также демонстрирует тенденцию к увеличению. Следует отметить, что прирост российского несырьевого неэнергетического экспорта последних лет обусловлен примерно в равной степени как фактором увеличения физических объемов поставки, так и ценовым фактором. Кроме того, сказывается изменение структуры экспорта в пользу более дорогостоящей продукции [10]. В той или иной степени стабильный прирост несырьевого неэнергетического экспорта наблюдается с IV кв. 2016 г. по начало 2019 г. Последние несколько лет характеризовались также высокими темпами увеличения физических объемов несырьевого неэнергетического экспорта [11].

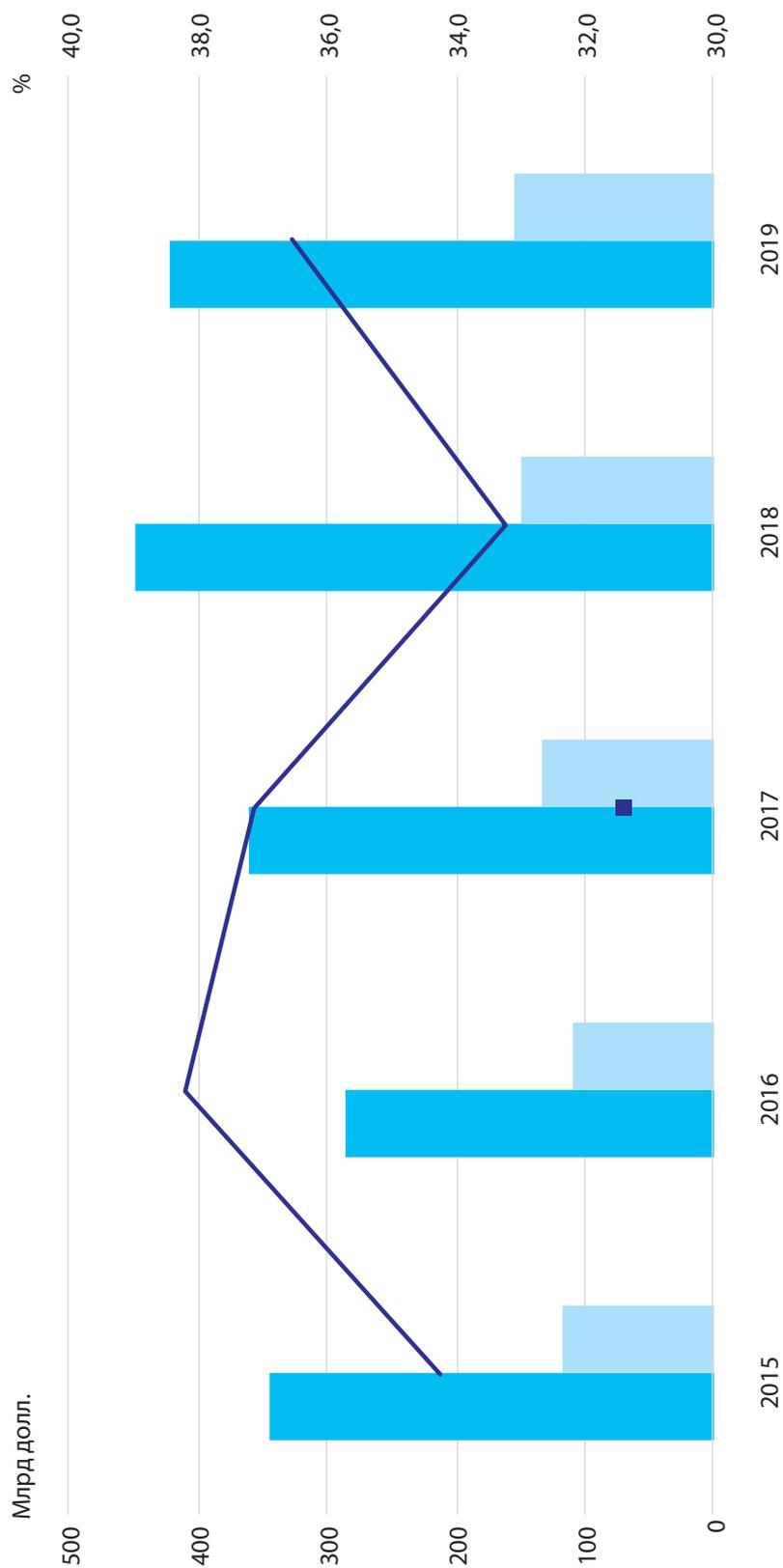


Рис. 1. Структура российского экспорта: ■ общий экспорт; ■ несырьевой неэнергетический; ■ доля ННЭ в общем объеме экспорта

Источник: [10].

Основу несырьевого неэнергетического экспорта РФ традиционно составляют товары из пяти товарных групп: металлопродукция, продукция машиностроения, химические товары, продовольствие и лесобумажные товары. В 2018 г. на долю этих товарных групп пришлось примерно 92% всего российского несырьевого неэнергетического экспорта. Кроме того, значимое место в общей структуре такого экспорта занимают драгоценные металлы и камни. В 2018 г. их доля в общей структуре составила порядка 3,8%. Доля прочих промышленных товаров в отечественном несырьевом неэнергетическом экспорте составила порядка 1,6%, а на стекло, керамику и изделия из камня пришлось около 1,1%. Оставшиеся товарные группы имеют меньшую значимость в общей структуре российского несырьевого неэнергетического экспорта: их доля не превышает 1% (табл. 1) [10].

*Таблица 1*

**Товарная структура несырьевого неэнергетического экспорта, 2018 г.**

Группа товаров	Объем, млрд долл.	Доля, %
Металлопродукция	42	28,2
Продукция машиностроения	33,5	22,4
Химические товары	27,4	18,4
Продовольствие	23,1	15,4
Лесобумажные товары	11,6	7,7
Драгоценные камни и металлы	5,63	3,8
Разные промышленные товары	2,35	1,6
Стекло, керамика, изделия из камня	1,67	1,1
Текстиль, одежда, обувь	1,26	0,8
Непищевая сельскохозяйственная продукция	0,84	0,6

*Источник:* [10].

Необходимо отметить, что географическая структура российского несырьевого неэнергетического экспорта значительно отличается от географической структуры общего экспорта РФ. В частности, лидирующие позиции здесь приходится на экспортные потоки в страны СНГ, куда направляется чуть меньше 1/4 от отечественных несырьевых неэнергетических товаров. Далее по объемам экспорта этих товаров следуют страны Восточной Азии и Западной Европы. В 2018 г. на страны данных регионов пришлось порядка 14,2 и 11% названных товаров соответственно. Доля остальных регионов примерно одинаковы [Там же], а именно: варьируются от 7,5 до 9,8% в общей структуре отечественного несырьевого неэнергетического экспорта (рис. 2).

Основным рынком сбыта рассматриваемых товаров, как и в случае с общим экспортом РФ, выступает Китай. Несырьевой неэнергетический экспорт в Поднебесную стабильно увеличивается на протяжении последних

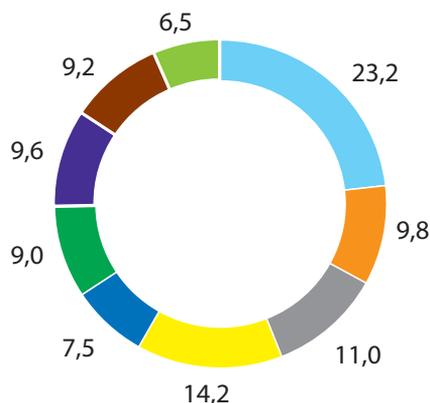


Рис. 2. Географическая структура несырьевого неэнергетического российского экспорта в 2018 г., %: ■ СНГ; ■ Восточная Европа; ■ Западная Европа; ■ Восточная Азия; ■ остальной Азиатско-Тихоокеанский регион; ■ Ближний Восток; ■ Африка; ■ Америка; ■ трейдеры и офшоры

Источник: [10].

лет и превысил отметку в 12 млрд долл. в 2018 г. В тройку лидеров также традиционно входят стратегические партнеры России по ЕАЭС — Белоруссия и Казахстан. Объемы несырьевого неэнергетического экспорта РФ в данные страны составляют порядка 10,3 и 11 млрд долл. соответственно, причем темпы роста для рынка Белоруссии значительно превышают аналогичный показатель для Казахстана. Среди европейских стран важными рынками сбыта для российских несырьевых энергетических товаров являются Нидерланды, Германия, Швейцария, Италия, Польша и Бельгия. В десятку важнейших направлений отечественного экспорта указанных товаров входят также США, Индия, Турция, Египет и Украина. В каждую из этих стран экспортные поставки осуществляются в размере от 4,5 до 7,5 млрд долл. Более того, на протяжении последних четырех лет наблюдается прирост российского несырьевого экспорта на рынках данных стран [10].

Важно отметить, что значительными рынками сбыта для российских несырьевых товаров выступают две страны Латинской Америки — Бразилия и Мексика. Несырьевой экспорт в эти страны составил в 2018 г. порядка 2 млрд долл. Причем данный показатель демонстрировал стабильный рост на протяжении последних четырех лет: в торговле с Мексикой вырос более чем в 2 раза и примерно на треть — в торговле с Бразилией [Там же].

## Оценка перспектив усиления российского несырьевого экспорта в страны Латинской Америки

Важное значение для увеличения объемов экспортных поставок в страны рассматриваемого региона имеют перспективы роста спроса. Внутренний спрос Латинской Америки, рассчитанный как сумма ВВП стран макрореги-

она и чистого импорта, сократился в период с 2014 по 2018 г. с 6,5 до 5,9 трлн долл. Однако индекс проникновения импорта, рассчитанный за аналогичный период, возрос с 17,4 до 19,2%, о чем свидетельствуют данные рис. 3. Данный показатель определяется как отношение общего импорта к внутреннему спросу [12].

Следовательно, можно сделать вывод, что наблюдаемое сокращение внутреннего спроса на рынках стран Латинской Америки в основном обуславливается внутренним сокращением производства. В 2015–2019 гг. объем импорта стран Латинской Америки варьируется в районе 1 трлн долл. в год и имеет тенденцию к небольшому увеличению. В 2015 г. страны макрорегиона импортировали товары на сумму 998 млрд долл., а в 2019 г. аналогичный показатель составил 1 трлн 65 млрд долл. Ключевыми позициями латиноамериканского импорта выступают такие товарные категории, как машины и оборудование, минеральное сырье, средства наземного транспорта, изделия химической продукции, недрагоценные металлы и предметы из них. Предметами импортной специализации также являются злаки, продукция мукомольно-крупяной промышленности, отходы пищевой промышленности, удобрения, продукция химической промышленности, каучук и резина, химические волокна, изделия из недрагоценных металлов, а также плавучие конструкции.

Крупнейшими импортерами в рассматриваемом макрорегионе выступают два латиноамериканских гиганта — Мексика и Бразилия [13]. В 2019 г. ими было импортировано товаров на суммы 467 и 177 млрд долл. соответственно. На импорт данных стран традиционно приходится порядка 53–57% всего объема импорта макрорегиона. При этом, если импорт Бразилии увеличился незначительно, приблизительно на 6 млрд долл. за 2015–2019 гг., то импорт Мексики за тот же период вырос более чем на 70 млрд долл., за счет как усиления взаимной торговли с ключевыми партнерами, так и значительной диверсификации импортных поставок [14]. Кроме Мексики и Бразилии, существенные позиции в импорте стран Латинской Америки занимают Аргентина, Перу и Чили. В 2019 г. данные страны импортировали товары на сумму 49, 42 и 64 млрд долл. соответственно. При этом за последние 5 лет объемы импорта Чили и Аргентины имеют тенденцию к сокращаются, в то время как объемы импорта Перу демонстрируют умеренный, но стабильный рост (рис. 4). Показатели всех остальных страны макрорегиона значительно уступают пятерке лидеров.

Оценивая рынок Латинской Америки с позиции потенциала усиления российского экспорта, необходимо выявить товары, географическая специализация латиноамериканского импорта которых приходится на Российскую Федерацию. Для этого рассчитаем индекс географической специализации импорта стран Латинской Америки, принимая за основу пул внешнеторговых данных, сгруппированных на уровне четырех знаков товары номенклатуры внешне-экономической деятельности (ТН ВЭД). Методология расчета

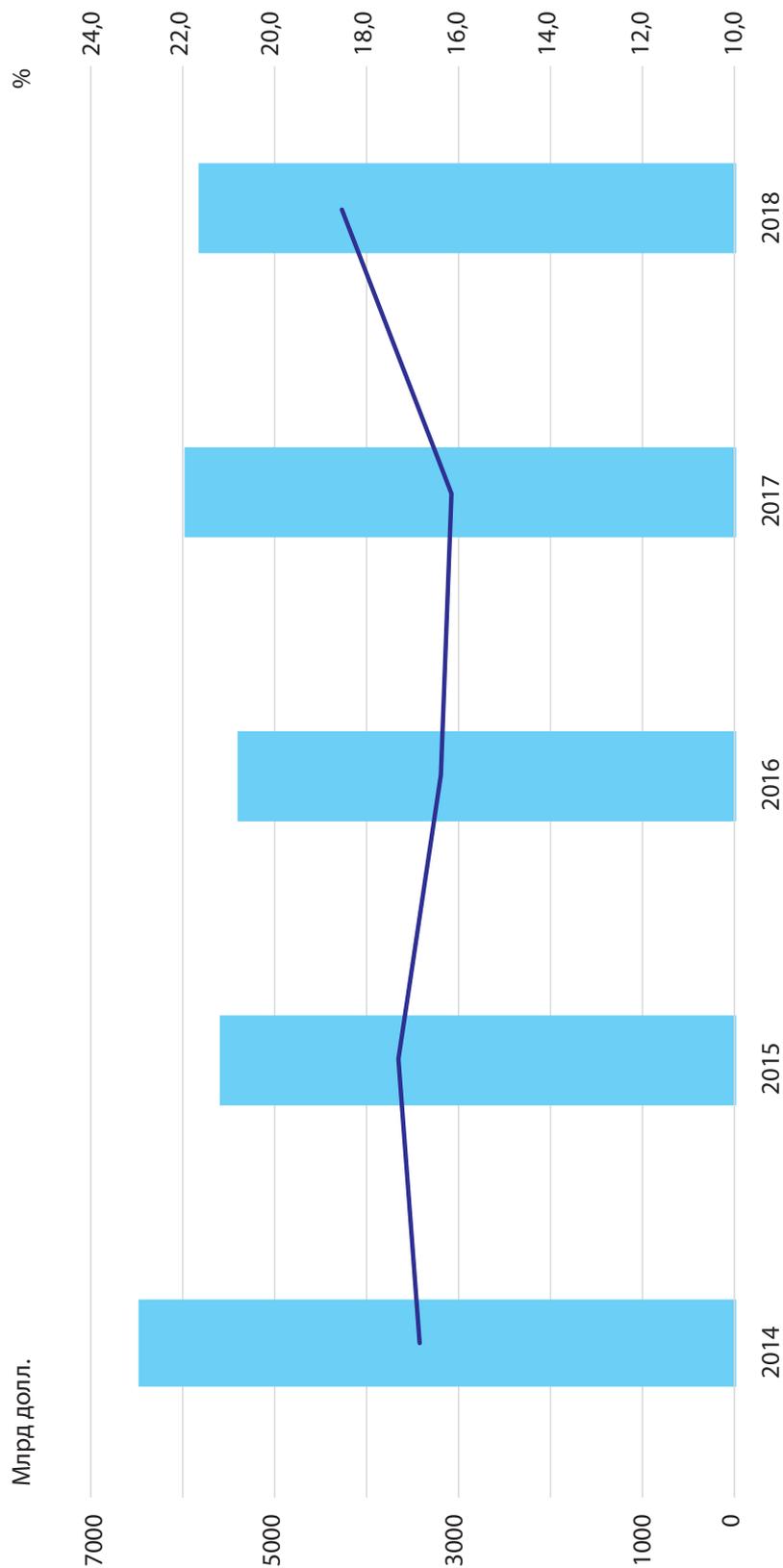


Рис. 3. Показатели спроса Латинской Америки: ■ внутренний спрос; ■ индекс проникновения импорта

Источник: составлено автором по данным [14].

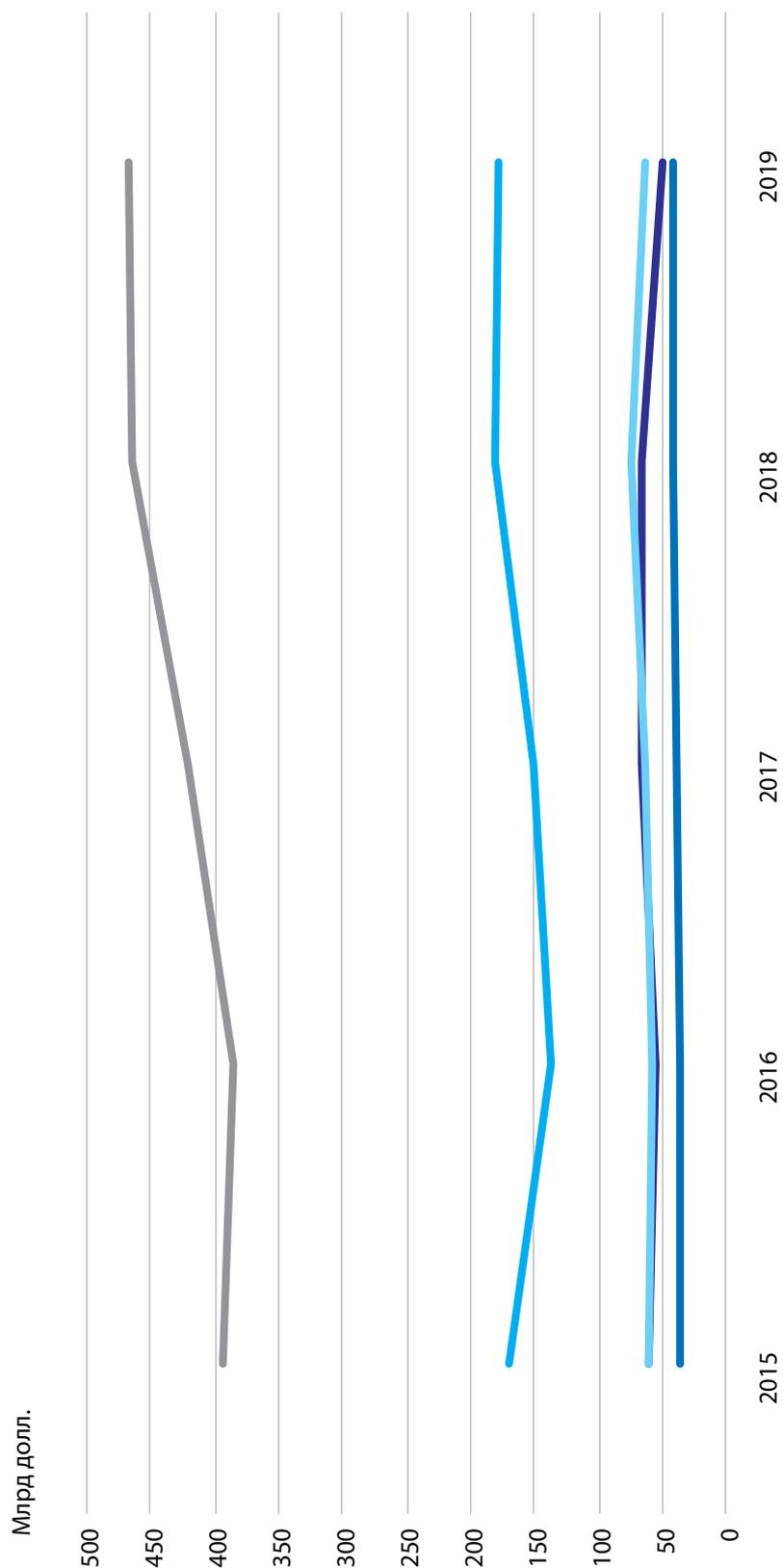


Рис. 4. Крупнейшие импортеры Латинской Америки, млрд долл.: — Бразилия; — Аргентина; — Мексика; — Чили; — Перу

Источник: составлено автором по данным [14].

данного индекса аналогична методологии расчета индекса региональной экспортной специализации и имеет следующий вид [12]:

$$RO_{isd} = \frac{\sum_d m_{isd}}{\sum_d M_{sd}} \div \frac{\sum_w m_{isw}}{\sum_w M_{sw}},$$

где  $s$  — рассматриваемая страна;  $d$  — задаваемое направление экспорта;  $i$  — товарный сектор;  $m$  — импортный поток определенного товара;  $M$  — весь импорт.

Рассчитанные значения индекса импортной специализации стран Латинской Америки из Российской Федерации, а также импортные доли, приходящиеся на рассматриваемые товары в общей структуре импорта, позволяют выявить товарные категории, по которым российские экспортеры являются значимыми поставщиками на латиноамериканском рынке. Для нивелирования эффектов возможных временных искажений за расчетные данные принималось среднее значение торговых данных за период с 2014 по 2018 г.

Начальная товарная выборка включала 1256 товарных позиций на четырехзначном уровне ТН ВЭД [14]. При этом в построенное облако значений вошли лишь несырьевые неэнергетические российские товары, которым присущи высокие значения импортной специализаций стран Латинской Америки. Кроме того, был задан минимальный порог импортной доли товарной позиции в общей структуре импорта на уровне 0,05%, что позволило отбросить наименее значимые категории импортируемых странами Латинской Америки товаров. Полученное распределение позволило выявить 18 товарных групп в общей структуре импорта Латинской Америки, по которым Российская Федерация является принципиально важным поставщиком (рис. 5).

Проведенные расчеты позволяют прийти к выводу, что импорт калийных, азотных и многокомпонентных удобрений, а также необработанного алюминия имеет значительный вес в общем импорте стран Латинской Америки, а индекс региональной импортной специализации по импорту данных товарных групп из России превышает значение 27. Также выявлена сильная специализация латиноамериканского импорта из России по таким товарным группам, как ферросплавы, полуфабрикаты из железа и нелегированной стали и синтетический каучук. Эти товарные категории тоже имеют значительный вес в общем латиноамериканском импорте. Кроме того, наблюдаются высокие значения индекса региональной специализации импорта по такой принципиальной товарной группе, как пшеница и меслин. По остальным выявленным товарным группам индекс импортной специализации находится в интервале 1,9–4, а в общей структуре импорта –0,05–0,28% (табл. П2).

Таким образом, проведенный анализ позволил выявить товарные категории в структуре импорта стран Латинской Америки, в поставках которых

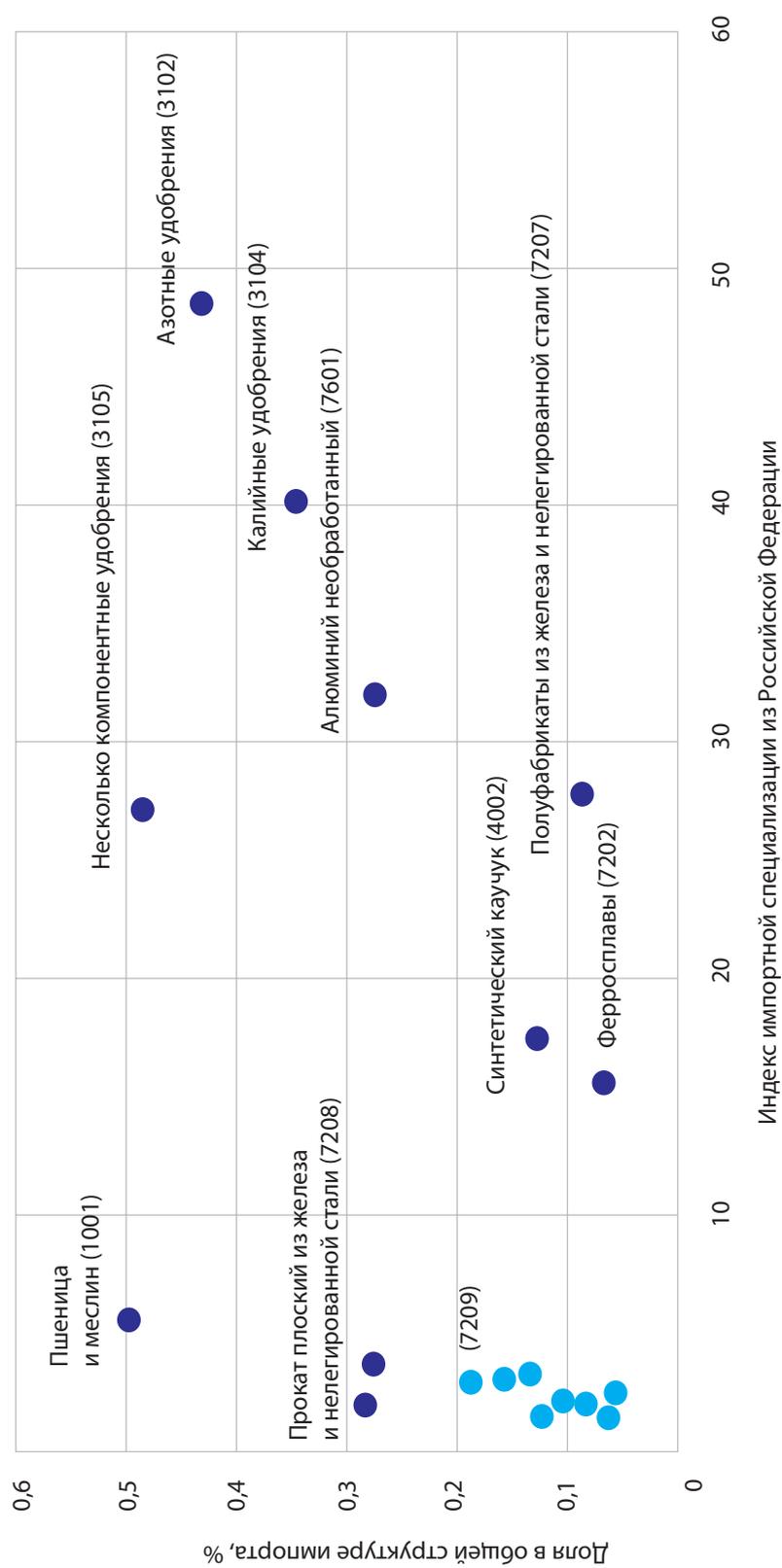


Рис. 5. Положение российских несырьевых товаров на латиноамериканском рынке

Источник: рассчитано автором по данным [14].

российские товары уже имеют значительный вес, и перейти к количественной оценке экспортного потенциала. Прежде всего, опираясь на предложенную ранее методологию, оценим перспективы усиления экспорта уже традиционных для латиноамериканского рынка российских товаров.

Однако прогнозные расчеты используемой методологии не учитывают возможные шоки и системные потрясения мировой экономики. Текущий кризис затрагивает все регионы и все сегменты производства. Кризис мировой экономики, вызванный пандемией коронавируса, намного серьезнее финансового кризиса 2008–2009 гг. Он оказывает значительное воздействие на социальную сферу и экономику, что неизбежно повлияет на ход развития торгово-экономических отношений между странами [15]. Эксперты ВТО спрогнозировали возможные последствия от текущего кризиса для международной торговли и мирового ВВП. В зависимости от своевременности и эффективности принимаемых государствами мер предлагаются два прогноза: пессимистичный и оптимистичный. Согласно пессимистичному сценарию развития в 2020 г. мировой ВВП сократится на 8,8%, а объем международной торговли — на 31,9%. Оптимистичный сценарий развития предполагает падение мирового ВВП на 2,5% и сокращение международной торговли на 12,9%. Более того, одной из наиболее уязвимых групп в данном раскладе предполагается импорт стран Южной Америки. Прогнозные значения его сокращения оцениваются в 43,8% при пессимистичном сценарии и в 22,2% при оптимистичном [16].

Таким образом, логичным дополнением, не учтенным в рассмотренной методологии, видится корректировка расчетных результатов на коэффициенты, оценивающие последствия для международной торговли вследствие пандемии коронавируса. Так как расчеты в методологии производятся для пятилетнего периода (2019–2024), необходимо сравнить прогнозируемый на основе исторических данных рост объемов импорта Латинской Америки с прогнозом по их изменению определенным с учетом предложенных экспертами ВТО сценариев. Данные коэффициенты рассчитываются следующим образом:

$$\theta_i = \frac{(\lambda_{M,2019} \vartheta_{NA,2020} + \lambda_{R,2019} \vartheta_{SA,2020}) M_{i,2019} + (\lambda_{M,2020} \mu_{NA,2021} + \lambda_{R,2020} \mu_{SA,2021}) M_{i,2020}}{\sum_t \gamma_t M_{it}} + \frac{\beta_1 M_{i,2021} + \beta_2 M_{i,2022} + \beta_3 M_{i,2023}}{\sum_t \gamma_t M_{it}},$$

где  $\lambda_{M,t}$  — импортная доля Мексики в общей структуре импорта Латинской Америки в год  $t$ ;  $\vartheta_{NA,2020}$  — прогнозное значение сокращения импорта стран Северной Америки в 2020 г., предлагаемое экспертами ВТО;  $\lambda_{R,t}$  — импортная доля всех стран Латинской Америки за вычетом Мексики в общей структуре импорта данного региона в год  $t$ ;  $\vartheta_{SA,2020}$  — прогнозное значение сокращения импорта стран Южной Америки в 2020 г., предлагаемое экс-

пертами ВТО;  $\mu_{NA,2021}$  — прогнозируемое значение прироста объемов импорта стран Северной Америки в 2021 г., предлагаемое экспертами ВТО;  $\mu_{SA,2021}$  — прогнозируемое значение объемов прироста импорта стран Южной Америки в 2021 г., предлагаемое экспертами ВТО;  $M_{i,t}$  — общий объем импорта стран Латинской Америки в год  $t$ ;  $\beta_p$ ,  $\gamma_t$  — расчетные коэффициенты изменения объемов импорта.

При расчете коэффициента  $\theta_i$  следует исходить из значений по положительному сценарию развития международной торговли в послекризисной экономике. В случае негативного сценария развития, выдвинутого экспертами ВТО, аналогичным образом рассчитывается коэффициент  $\varepsilon_i$ . В результате автором предложено решение по корректировке прогнозируемых объемов импорта стран Латинской Америки с учетом негативных последствий, вызванных пандемией коронавируса (рис. 6).

Таким образом, базируясь на проведенных в соответствии с методологией [6] МТЦ расчетах [17] и предложенных коэффициентах, нижняя граница диапазона количественной оценки усиления экспортного потенциала Российской Федерации в страны Латинской Америки рассчитывается следующим образом:

$$EP_{ijk} = \varepsilon_i \cdot Supply_{ik}^{EP} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk},$$

а верхняя граница — как

$$EP_{ijk} \theta_i \cdot Supply_{ik}^{EP} \cdot Easiness_{ij} \cdot Demand_{ijk}.$$

Так, оптимистичный сценарий развития предполагает возможность усиления несырьевого экспорта Российской Федерации с 4,6 млрд долл. в 2019 г. до примерно 7,5 млрд долл. в 2024 г. Согласно пессимистичному сценарию, оцениваемое увеличение составит порядка 900 млн долл., что выведет экспорт российских несырьевых товаров на показатель в 5,5 млрд долл. к 2024 г. При этом такие принципиально значимые товарные категории российского несырьевого экспорта для стран Латинской Америки, как удобрения и металлы, имеют наибольшие возможности для роста. По оптимистичному прогнозу, к 2024 г. можно ожидать увеличение объемов экспорта данных товарных категорий на 659 и 862 млн долл. соответственно. Расчеты по пессимистичному прогнозу оценивают возможность роста объемов импорта на 353 млн долл. (рис. 7).

Помимо металлов и удобрений, в экспортном потенциале которых главенствующие роли приходится на калийные, азотные и несколько компонентные удобрения, необработанный алюминий и нелегированный перегонный чугун, а также сплавы из них, значительным экспортным потенциалом в страны Латинской Америки обладают десять товарных групп несырьевого сегмента. Так, при позитивном прогнозе можно ожидать увеличение объе-

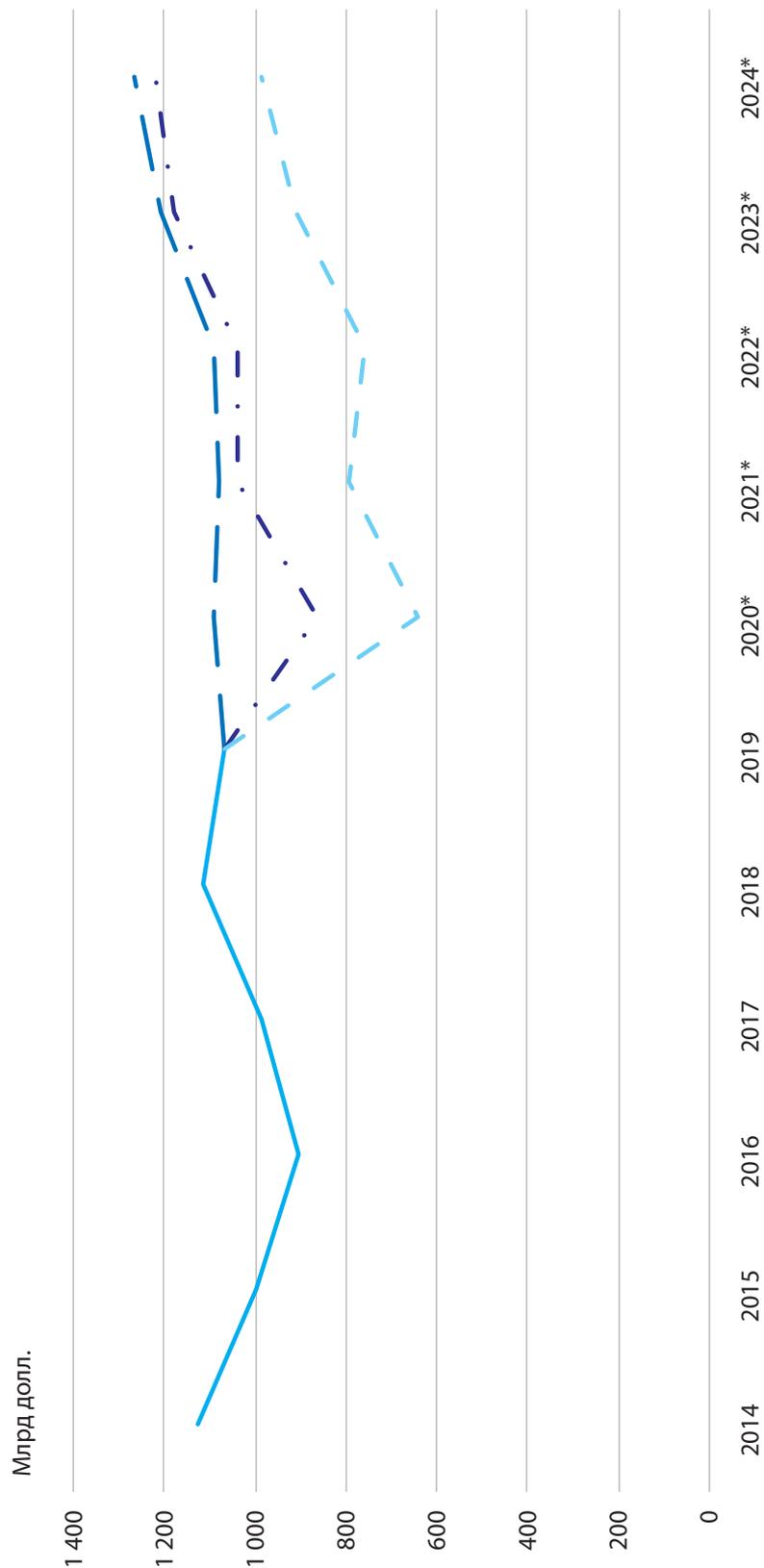


Рис. 6. Сценарии развития импорта стран Латинской Америки, млрд долл. (\* — прогноз):  
 — исторические данные; — прогноз до пандемии; — оптимистичный прогноз; — пессимистичный прогноз

Источник: рассчитано автором по данным [14; 16].

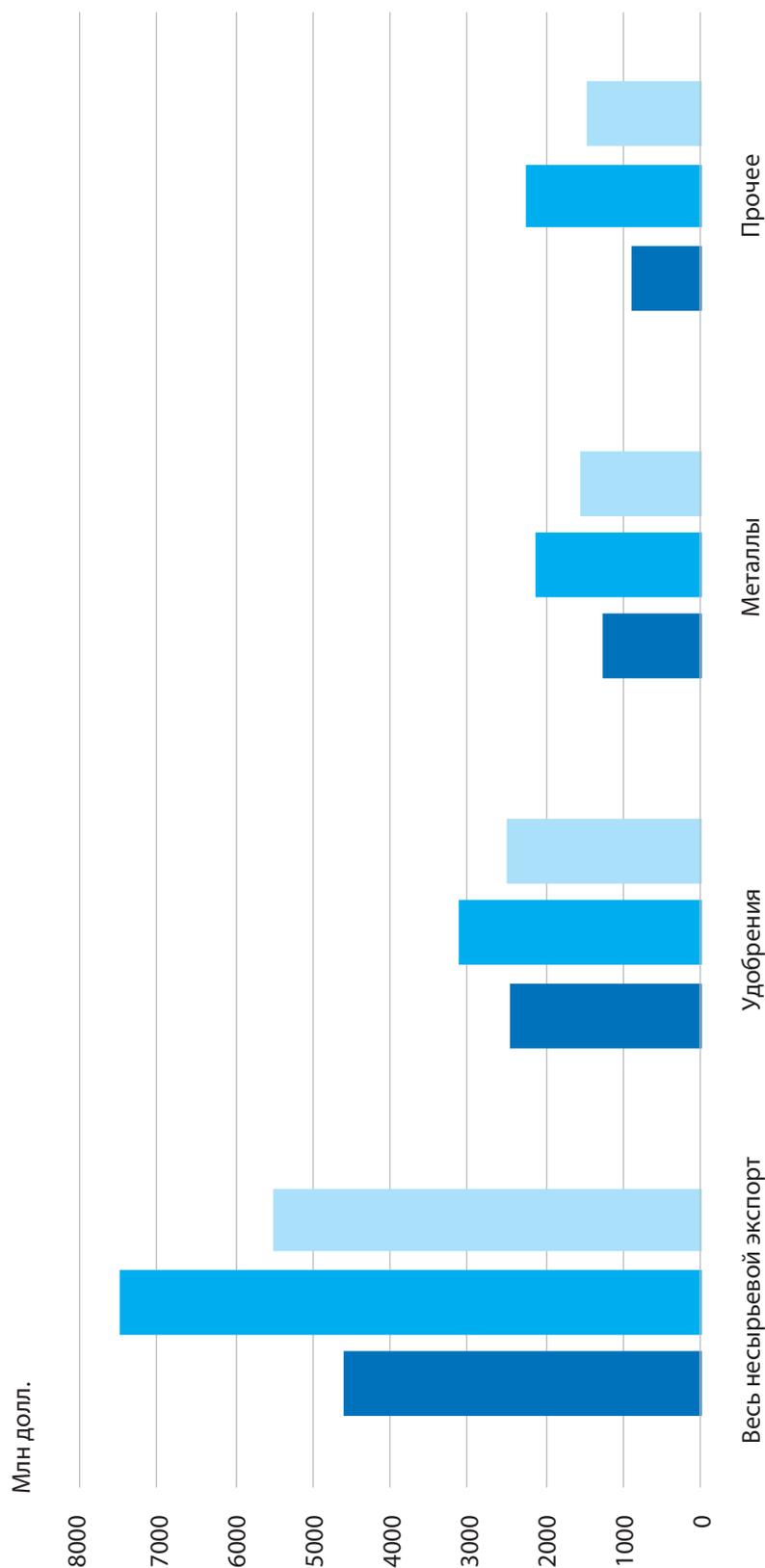


Рис. 7. Оценка потенциала роста экспорта российских несырьевых товаров в Латинскую Америку к 2024 г., млн долл.:  
 ■ экспорт, 2019; ■ оптимистичный прогноз, 2024; ■ пессимистичный прогноз, 2024

Источник: рассчитано автором по данным [17].

мов экспорта от 200 до 300 млн долл. для товаров химической промышленности и сельскохозяйственной продукции. Ключевыми товарами в данных группах выступают фосфат аммония и его смеси, резиновые шины и покрышки, пшеница и меслин. Потенциал роста объемов экспорта древесины и лесоматериалов, а также изделий из бумаги оценивается от 95 до 162 млн долл. У изделия из металлов, в частности, плоского проката из железа и не легированной стали, а также полуфабрикатов из железа и стали увеличение экспортного потенциала оценивается в размере от 41 до 62 млн долл.

Значимыми группами в общей структуре экспортного потенциала России на рынке Латинской Америки могут стать машины и оборудование, транспортные средства и их части, а также электрооборудование. Потенциальный экспорт данных товарных групп в страны Латинской Америки может достигнуть 300, 100 и 70 млн долл. соответственно. В данных товарных группах как наиболее перспективных с позиции экспортного потенциала товаров следует выделить используемые в печах электроды, электрические проводники, центробежные насосы, легковые автомобили, транспортные средства промышленного назначения, электронные интегральные схемы и телекоммуникационное оборудование. Наконец, значительным потенциалом обладает экспорт растительных масел и жиров. Наиболее перспективными позициями в данной группе выступают соевое масло и его фракции, а также подсолнечное масло. Экспортный потенциал данных товаров оценивается в диапазоне от 55 до 75 млн долл. к 2024 г. Потенциал увеличения экспорта остальных российских несырьевых товаров в Латинскую Америку значительно ниже, чем у рассмотренных товарных категорий (рис. 8).

Таким образом, потенциальное увеличение экспорта традиционных для рынка Латинской Америки российских несырьевых товаров может позволить нарастить объемы экспорта в страны региона на величину от 900 млн до 2,9 млрд долл. Рассмотрим потенциал российского экспорта с точки зрения возможной диверсификации поставок и вывода новых российских товаров на рынок Латинской Америки. Для этого, базирясь на рассмотренной ранее концепции дискретного товарного пространства Хаусмана — Клингера [1] и аналитического аппарата МТЦ [17], составим рейтинг наиболее перспективных российских несырьевых неэнергетических товаров (табл. 2).

Если исходить из рассмотренной ранее импортной товарной специализации стран Латинской Америки, а также из текущих тенденций в несырьевом неэнергетическом экспорте РФ, наиболее перспективными видятся возможности увеличения поставок российских товаров из категории «машины, оборудование и механизмы» (группы 84 и 85 ТН ВЭД), а также средств наземного транспорта (группа 87 ТН ВЭД). В частности, значительный спрос со стороны страны Латинской Америки имеется на части и принадлежности кузовов, двигатели внутреннего сгорания с возвратно-поступательным движением поршня, компрессоры, используемые в холодильном оборудовании, медицинские инструменты и оборудование, части установок для

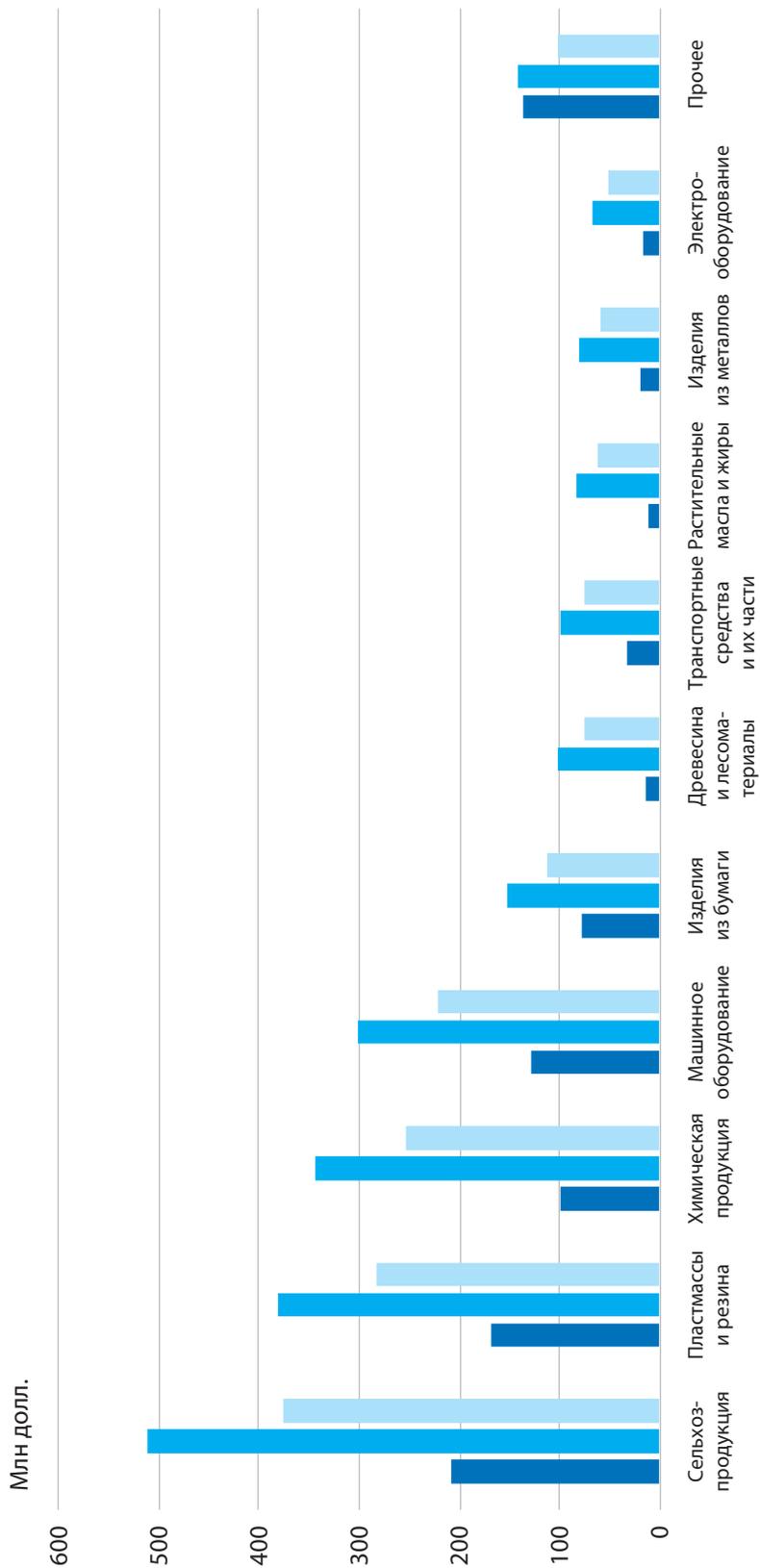


Рис. 8. Вклад товарных категорий в увеличение российского несырьевого экспорта в страны Латинской Америки, млн долл.: ■ экспорт, 2019; ■ оптимистичный прогноз, 2024; ■ пессимистичный прогноз, 2024

Источник: рассчитано автором по данным [17].

**Таблица 2**  
**Рейтинг потенциальных несырьевых неэнергетических товаров для диверсификации российского экспорта на рынке Латинской Америки**

Код ТН ВЭД	Описание товара	Импорт Латинской Америки в 2019 г., млн долл.	Экспорт РФ в 2019 г., млн долл.	Ключевые рынки сбыта
870829	Части и принадлежности кузовов	6600	86	Румыния, Казахстан, Белоруссия
100830	Семена канареечника	46	42	Польша, Италия
840734	Двигатели внутреннего сгорания	3000	97	Казахстан, Испания, Япония
842951	Фронтальные погрузчики	758	4	Казахстан, Украина
841430	Компрессоры, используемые в холодильном оборудовании	1500	13	Казахстан, Белоруссия, Индия
870120	Тракторы колесные для полуприцепов	1400	46	Казахстан, Китай, Турция
901890	Медицина, инструменты и оборудование	3000	39	Казахстан, Китай, Белоруссия
843049	Бурильные машины	272	20,5	Узбекистан, Казахстан
841590	Части установок для кондиционирования воздуха	1100	31	Украина, Белоруссия, Индия
851290	Части осветительных приборов	648	4,6	Белоруссия, Казахстан

Источник: составлено автором по данным [17].

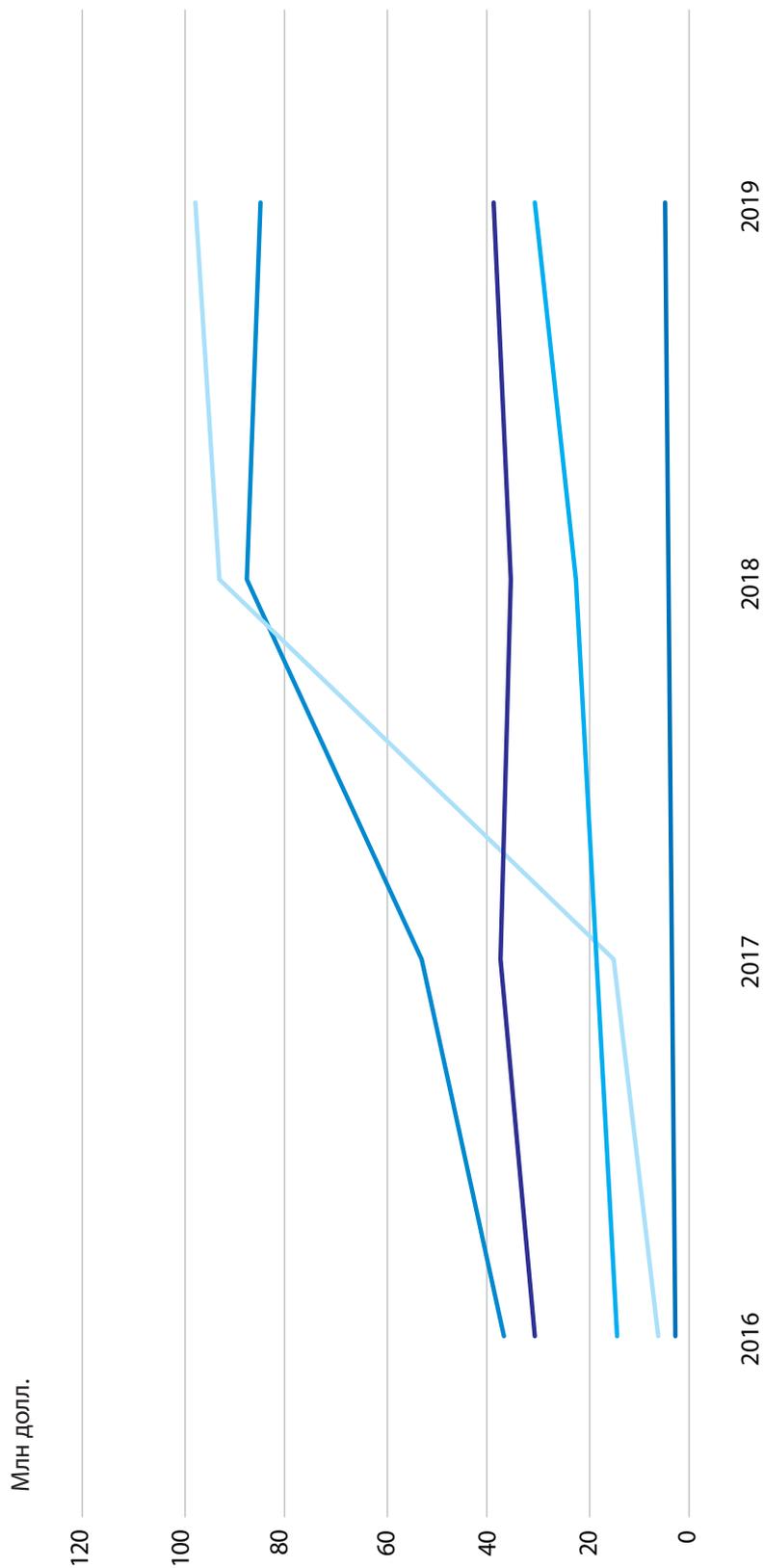


Рис. 9. Российский экспорт отдельных товаров, млн долл., по кодам Гармонизированной системы описания и кодирования товаров: 870829; 840734; 901890; 841590; 851290

Источник: составлено автором по [14].

кондиционирования воздуха (см. табл. 2). Российский экспорт данных товаров является устойчивым и демонстрирует значительный прирост на протяжении последних лет (рис. 9).

Названные товары занимают значимые позиции в экспортной корзине Российской Федерации. В частности, ведутся активные поставки частей и принадлежностей кузовов, двигателей внутреннего сгорания, частей эклектического освещения и инструментов для медицины в страны — партнеры по ЕАЭС. Важными рынками сбыта для рассматриваемых товаров являются некоторые европейские (Румыния, Польша, Италия, Испания) и азиатские (Узбекистан, Индия и Япония) страны. Таким образом, география поставок указанных товаров, рассматриваемых с точки зрения их экспортной диверсификации, весьма обширна. Однако, несмотря на возможности российского предложения, высокий спрос и уровень импортной специализации стран Латинской Америки, экспорт отечественных товаров в данный регион страны пока недостаточно развит. Другие российские несырьевые неэнергетические товары с большим потенциалом наращивания экспорта в страны Латинской Америки, представлены в табл. 2.

Следует отметить, что в современных условиях пандемии коронавируса на ход развития международной торговли в ближайшие годы будет влиять огромное множество факторов, учесть весь спектр которых не представляется возможным. Однако выбранный подход позволяет задать и оценить перспективы развития экспорта. С одной стороны, даже при воплощении в жизнь расчетов, базирующихся на оптимистичном прогнозе, страны Латинской Америки не будут представлять собой стратегически важный рынок сбыта. С другой стороны, даже при негативном сценарии развития, есть основания ожидать увеличение российского несырьевого неэнергетического экспорта в страны Латинской Америки минимум на 20% к 2024 г. Кроме того, по ряду товарных позиций рынки Латинской Америки являются ключевыми для российских экспортеров. Следовательно, текущий уровень торгово-экономических отношений Российской Федерации со странами Латинской Америки не соответствует экономическим амбициям развития сотрудничества. Реализация выявленного экспортного потенциала российского несырьевого экспорта может стать толчком к их развитию и выводу на качественно новый уровень.

## **Заключение**

Несырьевой неэнергетический сегмент российского экспорта демонстрирует умеренный, но стабильный рост на протяжении последних пяти лет. При этом географическая структура экспорта несырьевых неэнергетических российских товаров более диверсифицирована, чем общая география российского экспорта. Важную роль в ней занимают как партнеры по евразийской интеграции, так и европейские и азиатские страны. Ключевыми товарными категориями

отечественного несырьевого экспорта являются товары химической промышленности, машиностроения, металлопродукция и продовольствие.

Латиноамериканский регион является весьма привлекательным рынком сбыта. На страны Латинской Америки приходится около 1,6% российского экспорта и приблизительно 3% несырьевого экспорта. С одной стороны, ни регион в целом, ни одна из его стран не являются принципиальными торговыми партнерами Российской Федерации. С другой стороны, Российская Федерация имеет весьма прочные устоявшиеся торговые отношения со многими странами Латинской Америки, а российский экспорт в регион в последние годы имеет тенденцию к постепенному увеличению. Товарная структура отечественного экспорта в Латинскую Америку более диверсифицирована по сравнению с российским экспортом в целом. Одним из ее характерных отличий является высокая доля несырьевого сегмента экспорта. Более того, ряд важных товаров российского экспортного ассортимента, таких как удобрения, металлопродукция и некоторые товары из группы «машины и оборудование», имеет сильную экспортную специализацию на странах Латинской Америки.

Внутренний спрос стран данного региона несколько сократился в период с 2015 по 2019 г., в то время как импорт изменился незначительно, варьируясь в районе 1 трлн долл. Крупнейшими импортерами региона являются Мексика, Бразилия, Чили и Аргентина. Несмотря на то что в целом доля Российской Федерации в структуре импорта Латинской Америки не превышает 1%, выявлена сильная специализация латиноамериканского импорта отдельных товаров химической промышленности, продовольствия, металлов и изделий из них, а также удобрений из нашей страны.

Количественная оценка потенциала возможного увеличения российского несырьевого экспорта в Латинскую Америку базируется на модифицированном гравитационном уравнении МТЦ, а также на предложенных автором поправочных коэффициентах, позволяющих учесть негативные последствия для международной торговли вследствие распространения коронавируса. Таким образом, оцениваемый потенциал увеличения находится в диапазоне от 900 млн до 2,9 трлн долл., что позволяет вывести объемы российского несырьевого неэнергетического экспорта в Латинскую Америку на показатель 5,4 — до 7,4 млрд долл. к 2024 г. Предполагается, что наибольший вклад в экспортный потенциал внесет экспорт металлов, удобрений, химической продукции, машин и оборудования, а также сельскохозяйственной продукции. Кроме того, на основе теоретической концепции дискретного товарного пространства Хаусмана — Клингера в статье рассчитан рейтинг потенциала развития экспорта в Латинскую Америку нетрадиционных для данного рынка российских несырьевых товаров. Наиболее перспективным в данном контексте видится экспорт отдельных товаров категории «машины и оборудование», таких как фронтальные погрузчики, бурильное оборудование, электросветовое оборудование и проч.

Следует отметить, что даже при позитивном сценарии развития торгово-экономических отношений не стоит ожидать, что латиноамериканский регион станет ключевым рынком сбыта российских товаров в ближайший период. Однако при негативном исходе имеется существенный потенциал увеличения объемов экспорта традиционных и вывод новых российских несырьевых неэнергетических товаров на рынки стран Латинской Америки. Несмотря на нынешний невысокий уровень существующих торгово-экономических отношений Российской Федерации со странами Латинской Америки, есть значительный потенциал интенсификации взаимной торговли названных стран за счет увеличения объемов российского несырьевого экспорта в страны Латинскоамериканского макрорегиона.

В завершение хотелось бы отметить, что для реализации рассчитанного потенциала необходима комплексная поддержка российских экспортеров, заключающаяся как в предоставлении финансовой поддержки, так и в создании широкой сети институтов развития экспорта на территории РФ и в странах-партнерах в Латинской Америке.

## Источники

- [1] *Hausmann R., Klinger B.* Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space. 2006.
- [2] *Balassa B.* Trade liberalisation and “revealed” comparative advantage 1 // The Manchester School. 1965. Vol. 33. No. 2. P. 99–123.
- [3] *Гнидченко А.А.* Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счет диверсификации экспорта // Журнал Новой экономической ассоциации. 2014. № 1. С. 83–109.
- [4] *Hausmann R., Rodrik D., Hwang J.* It is not how much but what you export that matters // NBER Working Paper. 2005. Vol. 11905.
- [5] *Head K., Mayer T.* Gravity equations: Workhorse, toolkit, and cookbook // Hand-Book of International Economics. 2014. Elsevier. Vol. 4. P. 131–195.
- [6] *Decreux Y., Spies J.* Export Potential Assessments // International Trade Centre. 2016.
- [7] *Акиндинова Н.В., Кузьминов Я.И., Ясин Е.Г.* Экономика России: перед долгим переходом // Вопросы экономики. 2016. № 6. С. 5–35.
- [8] Официальный сайт Российского Экспортного Центра. Классификация экспортных товаров. URL: <[https://www.exportcenter.ru/international\\_markets/classification/](https://www.exportcenter.ru/international_markets/classification/)>.

- [9] Официальный сайт Правительства РФ, Паспорт национального проекта «Международная кооперация и экспорт». URL: <<http://government.ru/info/35564/>>.
- [10] Российский экспортный центр. Аналитическая справка «Развитие общего и несырьевого экспорта России в январе — декабре 2018 г.»
- [11] *Оболенский В.П.* Нарращивание российского несырьевого экспорта: возможные риски // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 9. С. 22–32.
- [12] *Mikic M., Gilbert J.* Trade Statistics in Policymaking. A handbook of commonly used trade indices and indicators. United Nations ESCAP, 2008. P. 29.
- [13] *Давыдов В.М. и др.* Роль восходящих гигантов в мировой экономике и политике (шансы Бразилии и Мексики в глобальном измерении). 2009.
- [14] International Trade Center, Trade Map database. URL: <<https://www.trade-map.org/>>.
- [15] World Trade Organization, Trade forecast press conference, remarks by DG Azevêdo. 2020. URL: <[https://www.wto.org/english/news\\_e/spra\\_e/spra303\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/spra_e/spra303_e.htm)>.
- [16] World Trade Organization, Press Release. 2020. No. 855. URL: <[https://www.wto.org/english/news\\_e/pres20\\_e/pr855\\_e.htm](https://www.wto.org/english/news_e/pres20_e/pr855_e.htm)>.
- [17] International Trade Center, Export Potential Map. URL: <<https://exportpotential.intracen.org/en/>>.

## Приложение

### Таблица ПП

#### Классификация экспортных товаров

Классификация	Код ТН ВЭД
Сырье	2502-2521, 2524-2530, 26, 2701-2703, 2709, 271111, 271121, 2714, 3825, 440110-440112, 440140, 4403, 4403, 4707, 710110, 710121, 710210, 710221, 710231, 710310, 7112, 7204, 7404, 7503, 7602, 7802, 7902, 8002, 810830
Несырье энергетическое	2704-2706, 2708, 2710, 271112-271119, 271129, 2712, 2713, 2715, 2716
Несырье неэнергетическое	01-24, 2501, 2522, 2523, 2707, 28-37, 3801-3824, 3826, 39-42, 4301-4304, 440121-440139, 4402, 4404-4421, 45, 46, 4701-4706, 48-70, 710122, 710229, 710239, 710391, 710399, 7104-7111, 7113-7118, 7201-7203, 7205-7229, 73, 7401-7403, 7405-7419, 7501, 7502, 7504-7508, 7601, 7603-7616, 7801, 7804, 7806, 7901, 7903-7907, 8001, 8003, 8007, 8101-8107, 810820, 810890, 8109-8113, 82-97

Источник: [10].

Таблица П2

## Российские несырьевые товары на рынке Латинской Америки

Код ТН ВЭД	Пояснение	Индекс импортной специализации	Доля в импорте, %
1001	Пшеница и меслин	5,6	0,50
1507	Масло соевое и его фракции	3,1	0,16
2836	Карбонаты, карбонат аммония	2,2	0,10
2916	Ациклические кислоты ненасыщенные	2,0	0,08
3102	Азотные удобрения	48,6	0,43
3104	Калийные удобрения	40,2	0,35
3105	Многокомпонентные удобрения	27,1	0,49
4002	Синтетический каучук и фактис	17,5	0,13
4412	Клееная фанера, аналогичная слоистая древесина	1,5	0,06
4804	Крафт-бумага и крафт-картон	2,9	0,19
7202	Ферросплавы	15,6	0,06
7207	Полуфабрикаты из железа и легированной стали	27,8	0,09
7208	Прокат плоский из железа и легированной стали	3,7	0,28
7209	Прокат плоский из железа и легированной стали	3,3	0,13
7213	Прутки горячекатаные из железа и легированной стали	2,4	0,05
7225	Прокат плоский из двух видов легированной стали	2,0	0,28
7601	Алюминий необработанный	32,0	0,28
8803	Части летательных аппаратов	1,6	0,12

Источник: составлено автором по данным [14].

Tsarik A.<sup>1</sup>

## ***Potential of development of non-primary commodity exports of the Russian Federation to Latin America***

An attempt has been made to assess the prospects for increasing non-commodity exports of the Russian Federation to Latin America, despite the low level of existing trade and economic relations between our country and the countries of this region, there is a significant potential for intensifying their mutual trade. A revision of the quantitative assessment methodology is proposed to take into account the potential changes in international trade caused by the coronavirus pandemic and the ongoing crisis in the global economy. In addition, based on the theoretical concept of the discrete Hausman — Klinger commodity space, the rating of the potential for establishing exports to Latin America of non-traditional Russian non-raw material for this market is given.

**Keywords:** *export diversification, Latin America, international trade, export potential.*

Статья поступила в редакцию 23 ноября 2020 г.

---

<sup>1</sup> Tsarik Evgeniy — Specialist-Expert of the Internal Market Protection Department of the Eurasian Economic Commission. E-mail: <evgenytsarik@mail.ru>.