



DOI: <https://doi.org/10.15688/jvolsu3.2016.4.10>

УДК 339.564.4

ББК 65.304.15, 65.428

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОССИЙСКОЙ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ОЦЕНКА НАПРАВЛЕНИЙ И ОБЪЕМОВ

Александр Борисович Зуев

Советник,
Аналитический центр при Правительстве Российской Федерации
a.zuev@ac.gov.ru
просп. акад. Сахарова, 12, 107078 г. Москва, Российская Федерация

Евгения Александровна Левина

Старший преподаватель департамента теоретической экономики,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
jlevina@hse.ru
ул. Шаболовка, 26, 119049 г. Москва, Российская Федерация

Елена Викторовна Покатович

Кандидат экономических наук, доцент департамента теоретической экономики,
Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
epokatovich@hse.ru
ул. Шаболовка, 26, 119049 г. Москва, Российская Федерация

Аннотация. Автомобильная промышленность является одной из приоритетных отраслей российского машиностроения с точки зрения развития несырьевого экспорта. Оценка ее экспортного потенциала является особенно актуальной в условиях сжатия российского авторынка и наличия значительных незагруженных мощностей. В работе на основе международных моделей поддержки экспортных решений (Export Decision Support Model) и анализа широкого круга данных проводится оценка перспективных направлений экспорта российских грузовых и легковых автомобилей в разрезе стран, а также возможных совокупных объемов прироста экспорта. С помощью системы трех последовательных фильтров исключаются страны, не соответствующие заданным критериям: фильтр № 1 оценивает общий уровень странового риска и объем экономики страны; фильтр № 2 позволяет детально оценить рыночный потенциал той или иной страны; фильтр № 3 характеризует уровень торговой доступности с точки зрения логистических затрат и торговых барьеров. В потенциальные направления экспорта были включены еще 17 стран, формально не проходящих отбор по установленным критериям, но потенциально являющихся перспективными рынками сбыта российской продукции. Далее, на основании потенциальной доли России в импорте конкретной страны, на которую могли бы претендовать производители с учетом индекса торговой доступности и средней цены автомобиля, импортируемого в каждую страну, рассчитывается оценка суммарного экспортного потенциала. В результате расчетов определены 5 наиболее привлекательных стран для экспорта автомобилей в грузовом и легковом сегментах, а суммарный экспортный по-

тенциал оценен на уровне около 194 тыс. легковых и 30 тыс. грузовых автомобилей в год в среднесрочной перспективе.

Ключевые слова: российский экспорт автомобилей, производство автомобилей, экспортный потенциал, несырьевой экспорт, машиностроение.

1. Введение

Множество научных работ, как теоретических, так и эмпирических, указывают на наличие взаимосвязей между диверсификацией экспорта, его динамикой и ростом ВВП [9]. И хотя конкретный характер и масштабы этих взаимосвязей неоднократно оспаривались [8], как и сама парадигма «роста, основанного на экспорте» (export-led growth, ELG) [5; 7], значение экспорта как фактора экономического роста сомнению практически не подвергается.

При этом все большее внимание привлекает вопрос о роли структуры экспорта. Более того, сопоставительный анализ экспортных «портфелей» различных стран показывает, что с точки зрения соотношения рисков и отдачи для экономики «портфель», основанный на продукции обрабатывающей промышленности, опережает «портфели», основанные на топливно-энергетических ресурсах или рудах и минералах [6].

Такое понимание роли экспорта находит отражение в российской государственной политике, одним из ключевых приоритетов которой является поддержка несырьевого экспорта. Для реализации этого приоритета на протяжении нескольких лет создавалась инфраструктура поддержки и принимались различные меры, но именно в текущем году несырьевой экспорт стал предметом так называемого приоритетного проекта Правительства Российской Федерации, призванного объединить все усилия в этом направлении.

При формировании этого проекта важную роль играет вопрос о том, какие отрасли могут стать локомотивами несырьевого экспорта и каким образом они смогут расширить свое присутствие на внешних рынках, учитывая текущие экономические трудности и ограничения, с которыми Россия сталкивается извне. Автомобильная промышленность России претендует на роль такого локомотива в силу целой совокупности факторов: длительная история экспортных отношений с разны-

ми странами мира и сложившееся присутствие на целом ряде рынков, ограниченность внутреннего спроса и наличие производственных мощностей (включая мощности крупных мировых производителей), которые могут быть задействованы в экспортных целях, а также последствия девальвации, которые, хоть и с оговорками, но в целом способствовали повышению ценовой конкурентоспособности российской продукции.

В настоящей работе предпринимается попытка оценить, какие географические направления экспорта продукции автомобильной промышленности могли бы являться наиболее перспективными в обозримом будущем, а также какой прирост объемов вывоза автомобилей российского производства они могли бы обеспечить.

2. Описание подхода к оценке экспортного потенциала

2.1. Общее описание

Методы такой оценки должны предусматривать целый ряд параметров, характеризующих рыночную привлекательность и целесообразность экспорта в ту или иную страну. К числу таких параметров можно отнести собственно рыночный потенциал, открытость страны-импортера с точки зрения тарифных и нетарифных барьеров и ее логистическую доступность, а также перспективы роста рынка в долгосрочной перспективе.

Отправной точкой для данной работы послужила модель поддержки принятия решений при экспорте (Export Decision Support Model), разработанная международной группой исследователей и опробованная в рамках проектов по оценке экспортного потенциала Бельгии, Таиланда, Чехии и ЮАР [10]. Суть модели сводится к последовательному отбору стран на основе доступной агрегированной информации (от макроэкономических данных до оценок страновых рисков) и формированию набора сочетаний «страна – вид продукции»,

позволяющих приоритизировать стимулирующие меры в стране-экспортере. Категории продукции при этом определяются с точностью до 4 знаков международного внешнеторгового классификатора SITC¹, то есть включают весьма обширные товарные группы. Стоит заметить, что адаптация перечисленных процедур под конкретные отрасли может потребовать перехода на более высокий уровень детализации (6–8 знаков SITC) и соответствующего развития модели.

Примечательно, что АО «Российский экспортный центр», на которое возложена координация выполнения общей задачи по стимулированию несырьевого экспорта, формирует собственный рэнкинг стран, перспективных с точки зрения российского экспорта, однако использует при этом иные подходы и набор индикаторов [1].

Применительно к России вопрос ставится непосредственно об экспортных перспективах автомобильной промышленности, поэтому результатом анализа будет набор стран, которые можно считать перспективными с точки зрения потенциала импорта из России грузовых и легковых автомобилей.

В основе используемой модели лежит система трех последовательных фильтров, задача которых исключить страны, не соответствующие заданным критериям:

- фильтр № 1 оценивает общий уровень странового риска и объем экономики страны;
- фильтр № 2 позволяет детально оценить рыночный потенциал той или иной страны;
- фильтр № 3 характеризует уровень торговой доступности с точки зрения логистических затрат и торговых барьеров.

Стоит отметить, что применительно к экспорту автомобилей каждый из фильтров имеет большое значение, поскольку автомобили – дорогостоящая продукция, непростая с точки зрения глобальной логистики и торгового регулирования. Поэтому важны и характеристики, описывающие качество исполнения контрактов, и определенный уровень доходов страны в целом и населения в среднем, и показатели торгово-логистической доступности.

2.2. Фильтр оценки странового риска и объема экономики

Целью первого фильтра является исключение стран, которые характеризуются неприемлемо высокими рисками неплатежей по коммерческим обязательствам, что в общем случае предопределяет нежелательность экспорта в данную страну. Показатели ВНД и ВНД на душу населения используются для того, чтобы принять в расчет только те страны, уровень доходов которых позволяет рассчитывать на спрос на автомобили российского производства.

Состав первого фильтра приведен в таблице 1. Показатели уровня странового риска разрабатываются группой Euler Hermes – крупнейшей в мире компанией, специализирующейся на страховании экспортных кредитов².

Рейтинги Euler Hermes включают оценку рисков на среднесрочную перспективу по шкале от AA (наилучший) до D (наихудший) (6 градаций) и на краткосрочную перспективу по шкале от 1 (минимальный уровень риска) до 4 (максимальный уровень). Результатом применения данных указанного рейтинга стало исключение 60 стран, имеющих наивысший

Таблица 1

Фильтр № 1. Уровень риска и благосостояния стран

№	Показатель	Источник	Описание
1	Уровень риска в краткосрочной и среднесрочной перспективе	Euler Hermes Country Risk Ratings	Рейтинг оценивает риск неплатежа по международным коммерческим обязательствам
2	Валовый национальный доход (ВНД) по паритету покупательской способности (ППС) в текущих ценах, долл. США в 2013–2014 гг.	Всемирный банк	Показатель, характеризующий размер экономики страны
3	ВНД по ППС на душу населения, долл. США в 2013–2014 гг.	Всемирный банк	Показатель, характеризующий доходы населения страны

уровень риска по состоянию на июнь 2016 г. (4 в краткосрочной перспективе и «D» в среднесрочной по шкале Euler Hermes).

Вторым шагом был отбор стран по уровню ВНД в паритетах покупательной способности по данным Всемирного банка. За базу при расчетах показателей ВНД был выбран такой уровень душевых доходов, который позволил бы рассчитывать на спрос на автомобили российского производства – выше 11 тыс. долл. США. Объем ВНД по ППС в абсолютном выражении, ниже которого страны исключались из рассмотрения, составил 150 млрд долл. США. В результате была отобрана 101 страна из 241, каждая из которых соответствовала двум следующим критериям или одному из них:

- объем ВНД по ППС превышает 150 млрд долл. США;
- ВНД по ППС на душу населения превышает 11 тыс. долл. США.

На финальном этапе был осуществлен отбор стран, одновременно соответствующих критериям уровня риска и объема ВНД. За исключением Тайваня, Макао и Гонконга, которые были учтены как Китай, указанным параметрам соответствовала 81 страна. Также в рассмотрение были включены еще 17 стран, формально не проходящих отбор по установленным критериям, но потенциально являющихся перспективными рынками сбыта российской продукции. В основном это традиционные торговые партнеры России в СНГ, а также страны Латинской Америки (Аргентина, Венесуэла, Куба) и Ближнего Востока (Иран, Ливан, Египет). В итоге 98 стран из 241 были отобраны для более детального рассмотрения в последующих фильтрах.

2.3. Фильтр оценки рыночного потенциала

Второй фильтр направлен на оценку текущего рыночного потенциала и динамики импорта стран, степени макроэкономической стабильности в краткосрочном периоде, а также долгосрочного рыночного потенциала. Структурно показатели второго фильтра разделены на три соответствующие группы (см. табл. 2).

Методология расчета второго фильтра состоит в вычислении сводного индекса по трем группам параметров путем перемноже-

ния полученных баллов на статистические веса и последующего сложения полученных значений. По каждому показателю стране присваивается 1 балл в том случае, если значение показателя для конкретной страны достигает расчетного порогового значения, в противном случае присваивается 0. Например, в случае показателя 1.1 «Объемы импорта», балл присваивался только в том случае, если объем импорта какой-либо страны превышал 37 тыс. автомобилей в год.

Обратная логика использовалась в случае расчета по показателю 3.3 «Уровень автомобилизации», так как чем выше уровень автомобилизации, тем более насыщенным считается рынок той или иной страны, и, соответственно, тем меньший долгосрочный потенциал роста он имеет.

Рыночная привлекательность – наиболее важный и объемный набор параметров, характеризует потенциал той или иной страны как рынка сбыта. Имеет наибольший статистический вес при расчете сводного индекса (1,0).

Макроэкономическая ситуация характеризует устойчивость экономики страны и ее валютного курса. Статистический вес – 0,8.

Долгосрочный потенциал роста рынка (импорта) характеризует потенциал рынка в перспективе 10–20 лет. Статистический вес – 0,5.

Результатом расчетов по второму фильтру стала классификация стран на несколько ключевых групп в зависимости от набранных баллов:

- страны с высоким рыночным потенциалом: 22 страны, имеющие высокий краткосрочный и долгосрочный потенциал рынка, а также стабильную макроэкономическую ситуацию;
- страны со средним рыночным потенциалом: 50 стран, имеющих средний рыночный потенциал и относительно устойчивую макроэкономическую ситуацию, также в ряде случаев они располагают долгосрочным потенциалом роста;
- страны с низким рыночным потенциалом: 26 стран, экспорт в которые нецелесообразен по причине относительно низкого объема импорта автомобилей, отсутствия значимых перспектив в долгосрочном периоде или нестабильной макроэкономической ситуации.

2.4. Фильтр уровня торговой доступности

Третий фильтр предназначен для оценки торговой доступности стран с помощью показателей логистической доступности (расстояния и стоимости транспортировки) и торговых барьеров (тарифных и нетарифных ограничений) (см. табл. 3).

Результатом третьего фильтра стала оценка уровня торговой доступности, которая рассчитывалась как сумма баллов по каждому из 5 критериев фильтра. При этом все показатели были стандартизированы (приведе-

ны к числовому виду с помощью расчета стандартной z-оценки³, которая определяет меру отклонения от среднего арифметического значения).

Таким образом, стандартные оценки каждого показателя суммировались со знаками, соответствующими вкладу показателя в увеличение торговой доступности, то есть все показатели, за исключением индекса эффективности логистики, учитывались с отрицательным знаком (так как, например, чем выше расстояние до определенной страны, тем ниже торговая доступность при прочих равных условиях).

Таблица 2

Фильтр № 2. Рыночный потенциал стран мира

№	Группа/Показатель	Источник	Порог	Статистический вес
1	Рыночная привлекательность	–	–	1,0
1.1	Количество импортированных легковых автомобилей в 2013–2015 гг.	UN Comtrade ¹	> 37 тыс. шт.	0,3
1.2	Среднегодовые темпы роста импорта легковых автомобилей в 2013–2015 гг.	Расчеты авторов	> 5 %	0,3
1.3	Доля импорта в продажах внутри страны	OICA ² и UN Comtrade ³	> 30 %	0,2
1.4	Среднегодовые темпы роста экспорта легковых автомобилей в страну из России в 2013–2015 гг.	ФТС России	> 2 %	0,2
2	Краткосрочная макроэкономическая ситуация	–	–	0,8
2.1	Прогнозные темпы роста реального ВВП в 2016–2018 гг.	Всемирный банк	> 2 %	0,27
2.2	Среднегодовые темпы роста курса национальной валюты к доллару США за последние 3 года	Всемирный банк	< 8 % ⁴	0,27
2.3	Разница между темпами роста импорта и производства легковых автомобилей ⁵	Расчеты авторов	< 5 %	0,27
3	Долгосрочный рыночный потенциал	–	–	0,5
3.1	Средние темпы роста населения в 2016–2020 гг.	Всемирный банк	> 0,5 % ⁶	0,17
3.2	Средний уровень урбанизации в 2016–2020 гг.	Всемирный банк	< 80 %	0,17
3.3	Уровень автомобилизации в 2014 г.	Расчеты авторов по данным OICA	< 450 авт.	0,17

Примечание. Расчеты авторов. ¹ – UN Comtrade – UN Commodity Trade Statistics Database, база данных ООН по статистике торговли товарами. URL: <https://comtrade.un.org/>; ² – Международная ассоциация производителей моторных транспортных средств (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles, OICA) (данные о продажах). URL: <http://www.oica.net/category/sales-statistics/>; ³ – расчет доли производился по данным UN Comtrade об импорте легковых автомобилей и продажах новых легковых автомобилей по данным OICA; ⁴ – национальная валюта не должна обесцениться по отношению к доллару США более чем на 8 %; ⁵ – в случае если в стране есть производственные мощности; в обратном случае всегда присваивается балл, равный 1; ⁶ – темпы роста производства не должны превышать темпы роста импорта более чем на 5 процентных пунктов.

3. Производство и экспорт легковых автомобилей: состояние и перспективы

3.1. Производство и экспорт легковых автомобилей

Российский автомобильный рынок достиг своего пика по объемам производства и продаж в 2012 г. (2,0 и 3,0 млн легковых и легких коммерческих автомобилей соответственно). Однако начиная с 2013 г. спрос на автомобили начал сжиматься под влиянием замедляющегося экономического роста и стагнации доходов населения. Эта ситуация усугубилась в 2014–2015 гг. за счет резкой девальвации рубля. В результате в 2015 г. объем рынка составил всего 1,6 млн автомобилей, а объем производства понизился до 6-летнего минимума в 1,2 млн машин.

Экспорт автомобилей на протяжении 2005–2014 гг. (за исключением провала в 2009–2011 гг., последовавшего за мировым финансовым кризисом) стабилизировался на уровне 125–126 тыс. автомобилей в год, од-

нако в относительном выражении демонстрирует тенденцию к снижению, сократившись менее чем до 6 % в 2016 году (см. рис. 1).

Распространена точка зрения, согласно которой девальвация национальной валюты служит существенным стимулирующим фактором для экспорта. Во многих случаях это действительно так, однако применительно к российской автомобильной промышленности ситуация оказалась значительно сложнее. Действительно, в результате девальвации Россия получила конкурентное преимущество в уровне заработных плат. Однако прочие издержки производства, стоимость сырья и компонентов увеличились в цене, нивелируя эффект от ослабления рубля. Российская промышленность в целом зависит от импорта технологий и оборудования (по данным ФТС России импорт машин и оборудования стабильно составляет около половины всего импорта из стран дальнего зарубежья), даже локализованные производства опираются на импорт частей и компонентов.

Таблица 3

Фильтр № 3. Торговая доступность

№	Показатель	Источник	Статистический вес ¹	Описание
1	Расстояние транспортировки	www.searates.com	0,1	Расстояние от г. Москва до столицы государства-импортера, в км. За исключением стран СНГ рассчитывалось расстояние морской транспортировки от ближайшего порта в России до ближайшего до страны-импортера порта
2	Стоимость транспортировки	www.worldfreightrates.com	0,3	Стоимость транспортировки 20-футового контейнера автомобильным и морским транспортом до столицы государства-импортера
3	Индекс эффективности логистики (Logistics Performance Index)	Всемирный банк	0,2	Комплексная оценка эффективности таможенных процедур, качества транспортной инфраструктуры и скорости транспортировки
4	Импортные пошлины	Всемирная торговая организация (ВТО)	0,4	Средневзвешенная величина таможенных пошлин по коду SITC 8 703 ² в 2014 г. (последняя доступная дата)
5	Нетарифные барьеры	ВТО	0,4	Количество нетарифных барьеров по коду 8 703: импортные лицензии, квоты и др.

Примечание. Расчеты авторов. ¹ – наибольший статистический вес имеют параметры, которые более всего препятствуют экспорту в эту страну – таможенные пошлины и нетарифные барьеры. Вторым наиболее значимым препятствием является стоимость транспортировки; ² – данный код соответствует легковым автомобилям и моторным транспортным средствам.

По некоторым оценкам официально декларируемые показатели локализации производства автомобилей (АвтоВАЗ, Renault, Hyundai, Kia), составляющие в среднем 50–70 %, включают значительную долю так называемого «скрытого импорта» (произведенных в России изделий, которые состоят из импортных деталей и материалов [3]), которая для различных моделей АвтоВАЗа достигает от 13 % до 34 %. Это означает, что реальный уровень локализации составляет в лучшем случае 30–50 %. Кроме того, неофициальные данные АвтоВАЗа [2] свидетельствуют о том, что для условной модели альянса Renault-Nissan с уровнем локализации 37 % себестоимость из-за падения курса рубля за 2014–2015 гг. выросла с 255 до 350 тыс. руб., причем импортные компоненты подорожали на 11 %, а российские – на 79 %, что в первую очередь обусловлено значительной зависимостью последних от импортируемых компонентов.

Тем не менее определенный выигрыш все же существует, о чем свидетельствуют планы крупных автопроизводителей (в частности, Volkswagen и Hyundai) начать экспорт произведенных в России автомобилей в страны дальнего зарубежья. Международные компании, таким образом, находят способ использовать преимущества производства в России

в рамках собственных глобальных цепочек создания добавленной стоимости.

К этому их подталкивает то, что восстановление российского рынка, которое, как ожидают аналитики [4], начнется в 2017 г., будет медленным и потребует 4–5 лет для возвращения к уровням 2013 года. Текущий уровень загрузки производственных мощностей остается низким (менее 40 %), поэтому поиск экспортных возможностей становится особенно актуальным.

В краткосрочном периоде задача расширения экспорта автомобилей российских автомобилей осложняется отсутствием возможности увеличения экспорта в традиционные страны-импортеры российских автомобилей – страны СНГ. В дополнение к сжатию внутреннего спроса с 2014 г. объемы экспорта легковых автомобилей из России также начали сокращаться, что в первую очередь было вызвано замедлением темпов роста экономик стран СНГ, а также сокращением экспорта в Украину и Азербайджан. Углубление рецессии в России, с одной стороны, привело к ее распространению на большую часть стран СНГ, и, соответственно, еще большему падению их импорта – в 2015 г. темпы падения превысили 30 % по сравнению с сокращением на 5 % в 2014 году. С другой стороны, ослабление курса рубля уже в 2015 г. стало одной из



Рис. 1. Объем производства и доля экспорта в производстве легковых автомобилей в России
Примечание. Составлено на основе данных Росстата, ФТС России.

причин роста экспорта в страны дальнего зарубежья, поставки в которые увеличились в 2,2 раза в годовом выражении⁴. В 2016 г. тренд продолжился как в части поставок в страны СНГ (сократившихся вдвое в январе–сентябре 2016 г.), так и в части экспорта в страны дальнего зарубежья (рост в 2,8 раза в годовом выражении за 9 месяцев) (рис. 2).

В 2016–2017 гг., согласно прогнозам МВФ [11], реальный ВВП стран СНГ будет расти темпами не более 2,5 % в год, что окажет сдерживающее влияние на восстановление спроса на легковые автомобили в этих странах. В связи с этим одна из задач, которую необходимо решить российским производителям и международным концернам, располагающим производствами в России, состоит в определении наиболее привлекательных стран для экспорта готовых автомобилей.

3.2. Направления и объемы потенциального экспорта

Расчеты по экспортной модели, описанной в разделе 2, позволили определить перечень приоритетных стран для экспорта легковых автомобилей, а также дать количественную оценку торговой доступности каждой

страны. На основе этих расчетов оценка суммарного экспортного потенциала на ближайшее время составляет около 193,5 тыс. шт. в год, в том числе 94,8 тыс. шт. в наиболее перспективные страны и 98,6 тыс. шт. в страны со средним потенциалом (см. табл. 4).

Расчет основан на потенциальной доле России в импорте конкретной страны, на которую могли бы претендовать производители с учетом индекса торговой доступности и средней цены автомобиля, импортируемого в каждую страну. Средние цены рассчитывались на уровне 6 знаков кода ТНВЭД⁵, если средняя цена автомобилей по коду ТНВЭД превышала 15 тыс. долл. США, то объемы импорта страны не включались в рассмотрение. Из расчета также были исключены страны, рыночный потенциал которых был оценен как низкий в силу слабых ожиданий относительно возможного роста продаж или незначительного объема рынка.

В число стран, имеющих наиболее значительный потенциал импорта автомобилей, средняя цена которых не превышала 15 тыс. долл. США, вошли такие страны, как Франция (14 %), Великобритания (14 %), Германия (8 %), Испания (7 %) и Италия (5 %)

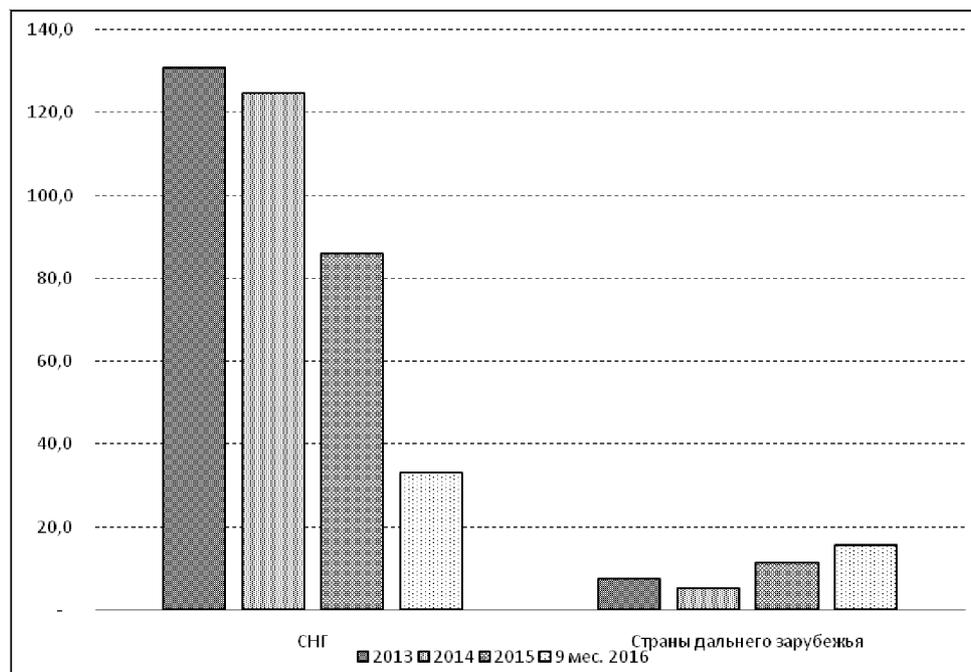


Рис. 2. Объем экспорта легковых автомобилей из России в 2013–2016 гг. по направлениям, тыс. ед.

Примечание. Составлено на основе данных ФТС России.

(табл. 5). Это связано с тем, что страны ЕС импортируют значительное количество автомобилей, а также отличаются высоким уровнем торговой доступности (с точки зрения стоимости транспортировки и величины таможенных пошлин), что имеет значительный вес при отборе стран.

При этом указанные страны, несмотря на наличие собственных производственных мощностей, активно импортируют автомобили низких ценовых сегментов, к которым относится значительная часть произведенных в России автомобилей.

В ближайшей перспективе ни один из рынков развивающихся стран не сможет сравниться по своему потенциалу с рынком ЕС и Северной Америки. Крупнейшие рынки стран БРИКС – Китая, Индии и Бразилии – являются одними из наименее доступных рынков в силу высоких тарифных ограничений и нетарифных

барьеров. Поэтому расширение экспорта в развитые страны может оказаться более перспективным, чем на рынки развивающихся стран.

Исходя из проведенных расчетов, на страны ЕС в целом пришлось более 70 % всего импортного потенциала стран. Необходимо отметить, что под указанным объемом экспортного потенциала подразумевается потенциально возможный объем импорта автомобилей, на который могли бы претендовать российские производители.

Фактический объем экспорта в конкретную страну может быть значительно меньше потенциально возможного объема импорта, что связано с рядом очевидных обстоятельств, в том числе:

- отсутствие дилерской сети отечественных производителей;
- низкий уровень узнаваемости российских брендов за пределами стран СНГ;

Таблица 4

Расчет экспортного потенциала легковых автомобилей

Рыночный потенциал страны	Количество стран	Индекс торговой доступности	Коэффициент проникновения ¹ , %	Суммарный потенциальный объем импорта, тыс. шт. ²
Высокий	7	Максимальный (> 0,6)	3,0	67,3
	9	Средний (> 0,2)	1,5	12,9
	6	Низкий (< 0,2)	0,5	14,6
Средний	13	Максимальный (> 0,6)	1,5	73,9
	16	Средний (> 0,2)	0,8	21,2
	21	Низкий (< 0,2)	0,3	3,6
<i>Итого</i>				193,5

Примечание. Расчеты авторов. ¹ – под коэффициентом проникновения понимается доля в импорте страны, на которую могли бы претендовать российские производители в перспективе одного года – двух лет исходя из средней доли в импорте, которую занимали страны при выходе на новый рынок; ² – рассчитан как разница между потенциальным объемом импорта, на который могли бы претендовать российские производители, и фактическим объемом экспорта из России в 2015 году. Таким образом, страны, в которые Россия экспортирует больше, чем предполагается расчетом, были исключены из рассмотрения.

Таблица 5

Топ-5 стран по экспортному потенциалу для произведенных в России легковых автомобилей

Страна	Рыночный потенциал	Торговая доступность	Доля общего потенциала, %	Суммарный потенциальный объем импорта, тыс. шт.
Франция	Высокий	Максимальная	14	26,7
Великобритания	Высокий	Максимальная	14	26,2
Германия	Средний	Максимальная	8	15,4
Испания	Средний	Средняя	7	13,5
Италия	Средний	Максимальная	5	10,6
<i>Всего</i>			100	193,5

Примечание. Расчеты авторов.

- высокие требования к качеству продукции;
- высокий уровень конкуренции;
- высокие технические барьеры в крупнейших развитых странах и проблемы технического регулирования.

Объем экспорта автомобилей из России превышал 1 000 единиц лишь в 5 из 72 рассмотренных стран, 4 из которых являются странами СНГ, что в совокупности с указанными выше факторами указывает на значительное время, которое может потребоваться для расширения экспорта российских автомобилей. С другой стороны, упомянутые выше планы крупных мировых автопроизводителей начать экспорт автомобилей российского производства позволяют обойти значительную часть перечисленных проблем, встроившись в глобальные цепочки продаж международных концернов и продавая автомобили уже представленных на мировом рынке марок. В чистом виде такая модель функционирования отрасли не сопровождается приростом компетенций и освоением технологий в собственно российском автопроме, что, впрочем, является предметом отдельного рассмотрения.

Полученные результаты демонстрируют важность фокусирования ограниченных ресурсов компаний и государства в сфере расширения экспорта российских автомобилей. С одной стороны, Европа – это огромный рынок, открытие которого путем преодоления перечисленных выше барьеров способно принести значительные выгоды производителям. С другой стороны, рынки развивающихся стран могут быть менее перспективными по возможным объемам продаж, но несколько более доступными с точки зрения величины затрат на развитие дилерских сетей и преодоление технических барьеров. Это лишь подчеркивает значение детального сопоставления издержек и выгод той или иной стратегии.

4. Грузовые автомобили

4.1. Производство и экспорт грузовых автомобилей

Несмотря на то что текущие показатели производства грузовых автомобилей дают повод говорить о восстановлении роста и надеждах на стабилизацию по итогам года, ко-

личество выпущенных автомобилей остается на сравнительно невысоком уровне. В январе – сентябре 2016 г. объем производства грузовых автомобилей в России составил 94,2 тыс. шт. (+7,5 % в годовом выражении).

Слабые перспективы уверенного роста российской экономики в целом, а также промышленности и строительства, от которых в значительной степени зависит восстановление внутреннего рынка, делают задачу расширения экспорта еще более приоритетной. Однако на данный момент динамика экспорта в целом является негативным фактором для отрасли, а его доля в совокупном объеме производства, стабильно увеличивавшаяся начиная с 2011 г., составляет менее 10 % по итогам 3 кварталов (см. рис. 3).

В январе – сентябре 2016 г. падение экспорта в страны СНГ достигло 45,2 % (после – 32,5 % по итогам 7 месяцев 2016 года). Одна из основных причин сокращения объемов внешних поставок – падение экспорта в Казахстан в результате увеличения торговых барьеров.

Переориентация экспорта на страны дальнего зарубежья позволила российским производителям несколько нивелировать эффект от падения поставок в страны СНГ, хотя полностью заместить выпадающие объемы не удалось. Одновременно с падением поставок в страны бывшего СССР на протяжении 2013–2016 гг. экспорт в страны дальнего зарубежья продолжал расти, что привело к существенному увеличению доли стран дальнего зарубежья в структуре российского экспорта грузовых автомобилей.

По итогам 3 кварталов она составила 42 % (26,9 % по итогам 2015 г.), а крупнейшими торговыми партнерами были Египет и Вьетнам. Кроме того, разработка КамАЗом автомобилей, соответствующих нормам Евро-6, являющаяся одним из стратегических направлений развития компании, способствовала двукратному росту экспорта в Литву на протяжении 2014–2016 гг., хотя относительно других стран объем поставок все еще остается на низком уровне (см. рис. 4).

4.2. Направления и объемы потенциального экспорта грузовых автомобилей

Дальнейший успех в расширении экспорта грузовых автомобилей российского произ-

водства будет зависеть, помимо других факторов, от правильного выбора экспортных рынков, а также активной торговой политики России по открытию доступа российской продукции на внешние рынки.

Для определения экспортного потенциала и оценки возможных приоритетных направ-

лений экспорта авторы применили экспортную модель, аналогичную описанной в разделе 2. Структура модели для грузового автотранспорта почти идентична модели для расчетов по легковому транспорту (из показателей фильтра № 2 был исключен параметр уровня урбанизации, который коррелирует преимуще-



Рис. 3. Объем производства и доля экспорта в производстве легковых автомобилей в России
Примечание. Составлено на основе данных Росстата, ФТС России.

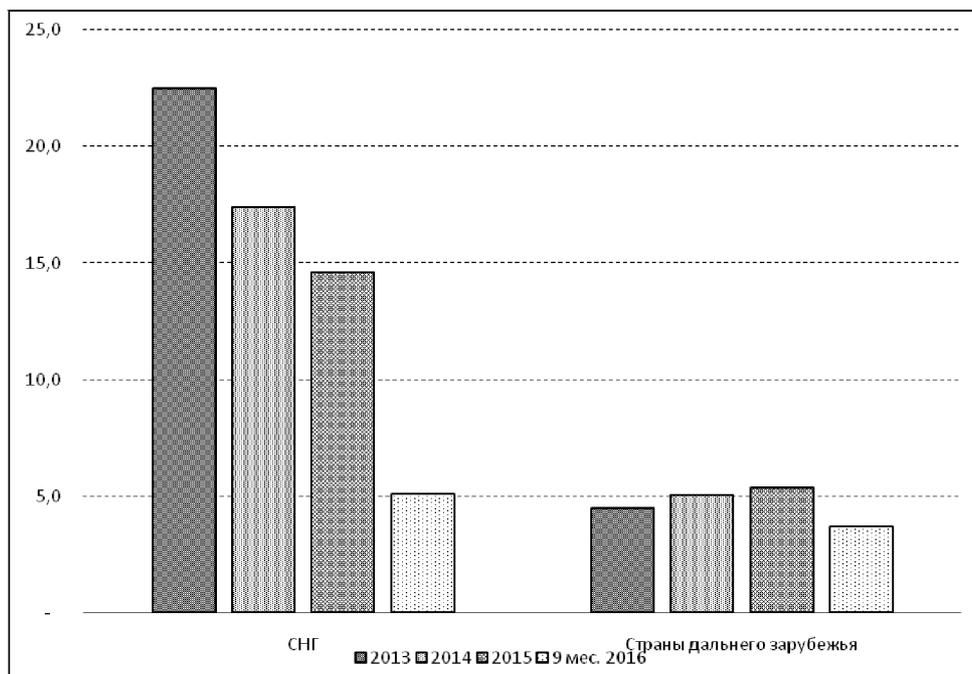


Рис. 4. Объем экспорта грузовых автомобилей из России в 2013–2016 гг. по направлениям, тыс. ед.
Примечание. Составлено на основе данных ФТС России.

ственно с долгосрочным потенциалом рынка легковых автомобилей).

Результатом применения второго фильтра для 98 стран, которые прошли первый фильтр, стала следующая классификация:

- страны с высоким рыночным потенциалом: 10 стран, имеющих высокий краткосрочный и долгосрочный потенциал рынка, а также стабильную макроэкономическую ситуацию;
- страны со средним рыночным потенциалом: 27 стран, имеющих средний рыночный потенциал и относительно устойчивую макроэкономическую ситуацию, которые в ряде случаев располагают долгосрочным потенциалом роста;
- страны с низким рыночным потенциалом: 61 страна, экспорт в каждую из которых может быть нецелесообразным по причине относительно низкого объема импорта, отсутствия значимых перспектив в долгосрочном

периоде или нестабильной макроэкономической ситуации.

Результаты оценок дают суммарный экспортный потенциал по грузовым автомобилям на уровне 17,2 тыс. единиц в наиболее перспективные страны и 12 тыс. – в страны со средним рыночным потенциалом. Степень концентрации экспортного потенциала грузовых автомобилей выше, чем в случае легковых автомобилей: на 5 крупнейших рынков приходится 59 % экспортного потенциала. В основном это страны ЕС и Северной Америки, что объясняется относительно значительными объемами рынка и низким уровнем таможенных барьеров (за исключением США) (табл. 6, 7).

Средние цены рассчитывались на уровне 6 знаков кода ТНВЭД, если средняя цена автомобилей по коду ТНВЭД превышала 65 тыс. долл. США⁶, то объемы импорта не включались в рассмотрение. В расчет также

Таблица 6

Расчет экспортного потенциала грузовых автомобилей

Рыночный потенциал страны	Количество стран	Индекс торговой доступности	Коэффициент проникновения ¹ , %	Суммарный потенциальный объем импорта, тыс. шт. ²
Высокий	1	Максимальный (> 0,6)	3,0	1,0
	6	Средний (> 0,2)	1,5	12,7
	3	Низкий (< 0,2)	0,5	3,5
Средний	3	Максимальный (> 0,6)	1,5	0,3
	16	Средний (> 0,2)	0,8	10,6
	8	Низкий (< 0,2)	0,3	1,1
<i>Итого</i>				29,3

Примечание. Расчеты авторов.¹ – под коэффициентом проникновения понимается доля в импорте страны, на которую могли бы претендовать российские производители в перспективе одного года – двух лет исходя из средней доли в импорте, которую занимали страны при выходе на новый рынок; ² – рассчитан как разница между потенциальным объемом импорта, на который могли бы претендовать российские производители, и фактическим объемом экспорта из России в 2015 году. Таким образом, страны, в которые Россия экспортирует больше, чем предполагается расчетом, были исключены из рассмотрения.

Таблица 7

Топ-5 стран по экспортному потенциалу грузовых автомобилей

Страна	Рыночный потенциал	Торговая доступность	Доля общего потенциала, %	Суммарный потенциальный объем импорта, тыс. шт.
Великобритания	Высокий	Средняя	20	6,0
Австралия	Высокий	Средняя	11	3,3
Канада	Средний	Средняя	10	3,0
США	Высокий	Низшая	9	2,8
Франция	Средний	Средняя	8	2,2
<i>Всего</i>			100	29,3

Примечание. Расчеты авторов.

не принимались страны, имеющие низкий рыночный потенциал.

В целом на страны ЕС и Северной Америки приходится более 70 % расчетного экспортного потенциала. Факторы, которые не позволяют реализовать этот потенциал, в значительной степени аналогичны легковому рынку и охватывают вопросы от требований к качеству до высокой конкуренции и проблем технического регулирования, и здесь также встает вопрос о реальной оценке издержек по выходу на конкретные рынки, а также о том, в каких случаях государственная поддержка, направленная на компенсацию этих издержек, будет наиболее результативной.

5. Заключение

Проведенный анализ показывает, что в дополнение к существующим экспортным рынкам для российской автомобильной промышленности наиболее перспективными могут являться рынки Европы и Северной Америки, которые составляют топ-5 приоритетных для автоэкспорта стран. Суммарный дополнительный экспортный потенциал оценен на уровне около 193,5 тыс. легковых и 29,8 тыс. грузовых автомобилей в год в среднесрочной перспективе.

На первый взгляд полученные результаты кажутся контринтуитивными в силу высокой конкуренции на этих рынках, жестких технических стандартов и т. п., а также сложившихся не всегда благоприятных представлений о качестве продукции российского автопрома.

С другой стороны, базовые характеристики автомобильных рынков выбранных стран таковы, что выход на них для автомобилей, произведенных в России, возможен и способен принести существенную отдачу для производителей, тем более что это касается не только собственно российских производств, но и заводов крупных международных концернов, выпускающих автомобили известных в мире марок.

В целом все это подчеркивает важность фокусирования ограниченных ресурсов компаний и государства в сфере расширения экспорта российских автомобилей, а также значение детального сопоставления издержек и выгод конкретной стратегии – будь то открытие

большого перспективного рынка, требующего преодоления целого ряда технических, организационных и маркетинговых барьеров, или экстенсивное развитие существующих рынков, требующих меньших затрат на продвижение продукции.

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ SITC – UN Standard International Trade Classification, стандартная международная торговая классификация ООН. URL: http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf.

² Euler Hermes Country Risk Ratings. URL: <http://www.eulerhermes.com/economic-research/blog/EconomicPublications/country-risk-ratings-q3-2016-summary-sep16.pdf>.

³ Расчет z-оценки в данном случае применим, поскольку рассматривается генеральная совокупность стран, а не выборка.

⁴ Необходимо принимать во внимание, что отчасти этот рост обусловлен реэкспортом предназначенных для российского рынка импортных автомобилей, поскольку некоторые производители в борьбе за долю рынка сдерживают рублевые цены по маркетинговым соображениям.

⁵ Товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности.

⁶ Выбор отметки в 65 тыс. долл. США связан со средней ценой новых моделей тяжелых грузовых автомобилей отечественного производства.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. АО «Российский экспортный центр». Рейтинг привлекательности зарубежных страновых рынков для российского экспорта несырьевых неэнергетических товаров: методология. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: https://exportcenter.ru/international_markets/country_rating/ (дата обращения: 25.11.2016). – Загл. с экрана.

2. Знаемский, С. Одна на всех / С. Знаемский // Авторевю. – 2016. – № 21. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://autoreview.ru/articles/v-zerkale-zadnego-vida/odna-na-vseh> (дата обращения: 20.11.2016). – Загл. с экрана.

3. Знаемский, С. Танцы в минус / С. Знаемский // Авторевю. – 2016. – № 4. – Электрон. текстовые дан. – Режим доступа: <https://autoreview.ru/articles/pryamotok/tancy-v-minus> (дата обращения: 20.11.2016). – Загл. с экрана.

4. Рынок легковых и коммерческих автомобилей в России: результаты 8 месяцев и перспективы развития // РвС: [сайт]. – Электрон. текстовые дан. –

Режим доступа: <http://www.pwc.ru/ru/new-site-content/pdf/automotive-market-of-russia-oct16.pdf> (дата обращения: 25.11.2016). – Загл. с экрана.

5. Giles, J. A. Export led growth: a survey of empirical literature and some non-causality results. Part 1 / J. A. Giles, C. L. Williams // *Journal of International Trade and Economic Development*. – 2000. – Vol. 9 (3). – P. 261–337.

6. Gouvea, R. Reassessing export diversification strategies: a cross-country comparison / R. Gouvea, G. Vora // *Modern Economy*. – 2015. – Vol. 6. – P. 96–118.

7. Grossman, G. M. Comparative advantage and long run growth / G. M. Grossman, E. Helpman // *American Economic Review*. – 1990. – Vol. 80. – P. 796–815.

8. Rodriguez, F. Trade policy and economic growth: a skeptical guide to the cross national evidence / F. Rodriguez, D. Rodrik // *NBER Macroeconomics Annual 2000* / B. Breanne, K. Rogoff (eds.). – Cambridge ; Mass : MIT Press, 2001. – P. 261–338.

9. Samen, S. A primer on export diversification: key concepts, theoretical underpinnings and empirical evidence / S. Samen. – Electronic text data. – Mode of access: http://blogs.worldbank.org/files/growth/EXPORT_DIVERSIFICATION_A_PRIMER_May2010%281%29.pdf. – Title from screen.

10. Steenkamp, E. Export market selection methods and the identification of realistic export opportunities for South Africa using a decision support model / E. Steenkamp, R. Rossouw, W. Viviers, L. Cuyvers. – Electronic text data. – Mode of access: http://www.sadctrade.org/files/Steenkampetal_FinalCopy.pdf. – Title from screen.

11. World Economic Outlook Update // International Monetary Fund : [website]. – Electronic text data. – Mode of access: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/02/pdf/0716.pdf> (date of access: 29.08.2016). – Title from screen.

REFERENCES

1. АО “Росси́йский экспортный центр”. Рейтинг привлекательности зарубежных страновых рынков для российского экспорта несырьевых неэнергетических товаров: методология [JSC “Russian Export Centre”. Ranking of the Attractiveness of Country Markets for Russian Export of Non-Energy Products: Methodology]. *Аналитика и исследование российского экспортного*

tsentra [Analysis and Research of the Russian Export Center]. Moscow, Rossiyskiy eksportnyy tsentr Publ., 2016. Available at: https://exportcenter.ru/international_markets/country_rating/. (accessed November 25, 2016).

2. Znaemskiy S. Odnа na vsekh [One for All]. *Avtoevyу*, 2016, no. 21. Available at: <https://autoreview.ru/articles/v-zerkale-zadnego-vida/odna-na-vseh>. (accessed November 20, 2016).

3. Znaemskiy S. Tantsy v minus [Dancing Goes Negative]. *Avtoevyу*, 2016, no. 4. Available at: <https://autoreview.ru/articles/pryamotok/tancy-v-minus>. (accessed November 20, 2016).

4. Rynok legkovykh i kommercheskikh avtomobiley v Rossii: rezultaty 8 mesyatsev i perspektivy razvitiya [The Market for Passenger and Commercial Cars in Russia: 8-Month Results and Development Prospects]. *PwC: Website*. Available at: <http://www.pwc.ru/ru/new-site-content/pdf/automotive-market-of-russia-oct16.pdf>. (accessed November 25, 2016).

5. Giles J.A., Williams C.L. Export Led Growth: A Survey of Empirical Literature and Some Non-Causality Results. Part 1. *Journal of International Trade and Economic Development*, 2000, vol. 9, pp. 261-337.

6. Gouvea R., Vora G. Reassessing Export Diversification Strategies: A Cross-Country Comparison. *Modern Economy*, 2015, vol. 6, pp. 96-118.

7. Grossman G.M., Helpman E. Comparative Advantage and Long Run Growth. *American Economic Review*, 1990, vol. 80, pp. 796-815.

8. Rodriguez F., Rodrik D. Trade Policy and Economic Growth: A Skeptical Guide to the Cross National Evidence. Breanne B., Rogoff K., eds. *NBER Macroeconomics. Annual 2000*. Cambridge, Mass., MIT Press, 2001.

9. Samen S. A Primer on Export Diversification: Key Concepts, Theoretical Underpinnings and Empirical Evidence. *World Bank Institute*, May 2010.

10. Steenkamp E., Rossouw R., Viviers W., Cuyvers L. Export Market Selection Methods and the Identification of Realistic Export Opportunities for South Africa Using a Decision Support Model. Available at: http://www.sadctrade.org/files/Steenkampetal_FinalCopy.pdf.

11. World Economic Outlook Update. *International Monetary Fund: Website*. Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/update/02/pdf/0716.pdf>. (accessed August 29, 2016).

**EXPORT POTENTIAL OF THE RUSSIAN AUTOMOBILE INDUSTRY:
EVALUATION OF DIRECTIONS AND VOLUMES**

Aleksandr Borisovich Zuev

Adviser,
Analytical Center at the Government of the Russian Federation
a.zuev@ac.gov.ru
Prosp. akad. Sakharova, 12, 107078 Moscow, Russian Federation

Evgeniya Aleksandrovna Levina

Assistant Professor, Department of Theoretical Economics,
National Research University "Higher School of Economics"
jlevina@hse.ru
Shabolovka St., 26, 119049 Moscow, Russian Federation

Elena Viktorovna Pokatovich

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Theoretical Economics,
National Research University "Higher School of Economics"
epokatovich@hse.ru
Shabolovka St., 26, 119049 Moscow, Russian Federation

Abstract. Automobile industry is among the priority industries in Russia from the perspective of non-oil export development. It appears to be very timely to evaluate its export potential due to a significant contraction of the Russian car market and excessive idle capacity of the industry. The paper is based on international Export Decision Support Models and on the analysis of a vast amount of international economic indicators. It aims to identify the most attractive countries for Russia's passenger automobiles and trucks exports and to evaluate the potential increases in absolute physical volumes of export growth. The three-stage procedure eliminates unattractive markets. The first stage filter removes from consideration countries with high political and commercial risk and with low macroeconomic size. The second filter is for export opportunity assessment. And the third filter describes the level of availability from the point of view of logistics costs and trade barrier. 17 countries which fail the selection were enrolled in the list due to potentially promising markets for Russian products. Then the total export potential was calculated on the basis of Russian potential share in a particular country taking into account index trade availability and the average price of a car imported to each country. As a result, top-5 countries for Russian cars and trucks exports are found, and aggregate export potential is estimated at 194 thousand passenger vehicles and 30 thousand trucks per year for the next few years.

Key words: Russian automobile exports, automobile production, export potential, non-oil export, machinery.