

Детерминанты неоиндустриального экспорта при сотрудничестве с высокотехнологичной страной-партнером

DOI: 10.24411/2072-8042-2020-10117

Елена Леонидовна АНДРЕЕВА,
доктор экономических наук, профессор,
Институт экономики Уральского отделения РАН
(620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29) -
ведущий научный сотрудник; E-mail: elenandr@mail.ru

УДК 339.564
ББК 65.428
А-655

Артём Витальевич РАТНЕР,
кандидат экономических наук,
Институт экономики Уральского отделения РАН
(620014, Россия, г. Екатеринбург, ул. Московская, д. 29) -
старший научный сотрудник; E-mail: ratner.av@uiec.ru

Аннотация

Актуальность статьи обусловлена высокой значимостью для российской экономики развития несырьевого экспорта и взаимодействия в данных вопросах с торговыми партнерами с высокотехнологичной экономикой. Цель: выявить детерминанты стимулирования развития ВЭД с такими партнерами. Анализ современных реалий развития мировой экономики и российского высокотехнологичного производства, таможенной статистики российской торговли (на примере Германии) позволил выделить детерминанты, определяющие развитие неоиндустриальной экспортной специализации на мировом, страновом, межстрановом и региональном уровнях. Детерминанты отражают состояние мировой экономики и мировых рынков, уровень экономического развития страны и её производственно-технологического потенциала, экономические связи со страной-партнером и потребности стран, детерминанты неоиндустриальной специализации и её продвижения на внешнем рынке.

Ключевые слова: неоиндустриальная экспортная специализация, формирование и продвижение специализации, высокотехнологичная страна-партнер, стимулирование развития ВЭД, уровни и детерминанты развития, национальный производственно-технологический потенциал, конъюнктура двусторонних связей, потребности стран-партнеров.



Determinants of Neo-Industrial Exports in High-Technological Partnership

Elena Leonidovna ANDREEVA,

Doctor of Economic Sciences, Professor,

Institute of Economics, the Ural Branch of RAS (Ekaterinburg) (620014, Russia, Yekaterinburg, Moskovskaya St., born 29) - Leading Researcher, E-mail: elenandr@mail.ru;

Artem Vitalievich RATNER,

Candidate of Economic Sciences, Institute of Economics, the Ural Branch of RAS (Ekaterinburg) (620014, Russia, Yekaterinburg, Moskovskaya St., born 29) - Senior Researcher,

E-mail: ratner.av@uiec.ru

Abstract

The article deals with the topical issue of Russia's non-resource export growth and cooperation in this area with trade partners from high-tech economies. The purpose of the article is to identify the key factors stimulating the foreign economic activity (FEA) – foreign trade and economic cooperation – with such partners. An analysis of the current fundamentals of the global economy and Russia's high-tech production, Russian trade customs statistics (on the example of trade with Germany) revealed the determinants defining the neo-industrial export specialization at global, country, inter-country and regional levels. The determinants reflect the state of the global economy and global markets, the level of the country-exporter's economic development and its production-technological potential, economic relations with the country-partner and their needs, key factors of neo-industrial specialization and its promotion on foreign markets.

Keywords: neo-industrial export specialization, formation and promotion of specialization, high-tech country-partner, promotion of foreign economic activity, development levels and determinants, national production-technological potential, state of bilateral relations, needs of countries-partners.

ВВЕДЕНИЕ

Развитие несырьевого экспорта и в целом развитие высокотехнологичного производства обозначено в качестве важнейших направлений развития российской экономики. Принят национальный проект «Международная кооперация и экспорт» (2018-2024 гг.). Вместе с тем, ведущие торговые партнеры России в большей части представлены экономиками с развитым обрабатывающим, международно конкурентоспособным производством и экспортом. В этом контексте встает актуальный вопрос: насколько возможно развивать внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) с данными партнерами с учетом обозначенных приоритетов развития.

Ценность развития неоиндустриальной экономики, дополнительно к повышению уровня самообеспеченности и диверсификации структуры производства и валютных доходов страны, заключается, прежде всего, в развитии человеческого потенциала¹: курс на неоиндустриализацию во многом определяется уровнем



образования и квалификации кадров и развития научно-технологического потенциала. Также можно сделать вывод о многокомпонентности поддержки высокотехнологичного экспорта, включающей как формирование неоиндустриальной специализации, так и продвижение неоиндустриальной экспортной продукции.²

В научной литературе большое внимание уделяется проблеме экспортной специализации. К важнейшим детерминантам диверсификации экспорта, среди прочего, относят параметры, определяющие размер внутреннего и внешнего рынка страны³, её торговая открытость, расстояние между странами⁴. Отмечается существенное влияние на экспорт стран фактора международных санкций и изменения курса национальной валюты, анализируется влияние курса на выстраивание сотрудничества с выбранными странами-партнерами.⁵ Внимание уделяется таким факторам развития экспорта, как наличие у регионов трудовых, природных, финансовых ресурсов, благоприятного географического положения.⁶ Важнейшим фактором развития несырьевого экспорта выступает степень разнообразия конкурентоспособной продукции национального производства.⁷ Анализируется и такой фактор развития экспорта, как «расстояние» потенциальной продукции экономики по параметру сравнительных преимуществ от продукции, уже изготавливаемой данной страной, имеющей сравнительные преимущества, входящей в её экспортную корзину.⁸ Велико влияние на развитие высокотехнологичного экспорта международных стандартов, на которые компании вынуждены ориентироваться при осуществлении экспортной деятельности.⁹ Для выхода высокотехнологичной продукции на экспорт важным является доступ к рынкам, установление долгосрочных отношений сотрудничества с перспективными странами-партнерами, учет потребностей стран-партнеров.¹⁰ Вместе с тем, актуальным остается вопрос комплексного изучения факторов развития экспорта или иных форм ВЭД, особенно применительно к торгово-инвестиционному сотрудничеству с развитыми странами.

Это определяет исследовательскую цель: выявить детерминанты стимулирования развития ВЭД с высокотехнологичной страной-партнером. Эти детерминанты будут определять особенности концептуальной модели развития неоиндустриальной экспортной индустриализации. Методическое обеспечение включает: анализ современных реалий развития мировой экономики и российского производства, статистики российской торговли с высокотехнологичным торговым партнером – Германией, а также инструментов стимулирования ВЭД.

В условиях пандемии и беспрецедентного спада мировой экономики (по прогнозам МВФ, на 4,2% в 2020 г.)¹¹ российская фармацевтическая промышленность в первые 7 мес. 2020 г. показала рост в 116,3%.¹² И это несмотря на то, что ещё недавно российский фармрынок, помимо высокой импортозависимости, характеризовался высокой чувствительностью к кризисным явлениям.¹³

Этот успех во многом определяется высоким российским научно-исследовательским потенциалом, благодаря которому была разработана и зарегистрирована

первой в мире вакцина против коронавируса, производство которой имеет огромный экспортный потенциал.¹⁴ По состоянию на 11.08.2020 г. страна получила запрос на 1 млрд доз вакцины.¹⁵ И уже достигнуты торговые договоренности: о поставке вакцин (с Мексикой; более 30 млн доз) и трансфере технологий вакцины (с Бразилией; более 0,5 млрд доз). В целом предполагается возможность производства 200 млн доз по российским технологиям за рубежом.¹⁶ Производство вакцины на экспорт может начаться к весне 2021 г.¹⁷ Инвестиции в проект создания вакцины были осуществлены Российским фондом прямых инвестиций¹⁸, образованным в 2011 г. по инициативе Президента и Председателя Правительства России и осуществляющим прямое инвестирование в ведущие и перспективные отечественные компании¹⁹, в том числе для превращения их в ведущих участников глобального рынка.

Возможность производства вакцины обсуждалась, в том числе, и с уральским предприятием «Медсинтез». Во время пандемии объемы производства завода, в 2014 г. предложившего рынку новый препарат «Триазавирин», выросли в 2,5 раза²⁰, в том числе в 3 раза выросло производство препарата «Триазавирин»²¹, что отражает способность отечественной фармацевтической промышленности разрабатывать и производить конкурентоспособную продукцию.

РОССИЙСКО-НЕМЕЦКИЕ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

Анализ российского экспорта в Германию показывает, что он представлен в большей части минеральным топливом, нефтью и продуктами их перегонки (83,4%). На продукцию высокого передела приходятся неизмеримо меньшие доли несырьевого экспорта продукции металлургии, машиностроения, химической промышленности, агропромышленного комплекса, легкой промышленности (см. таблицу 1). При этом Россия имеет положительное сальдо торгового баланса с Германией.

Таблица 1

Российский импорт и экспорт в Германию и его отраслевая структура

<i>Товарная группа</i>	2015	2016	2017	2018	2019
Валовой российский импорт из Германии, млрд долл.	20,4	19,5	24,2	25,5	25,1
Валовой российский экспорт в Германию, млрд долл.	25,4	21,3	25,7	34,8	28,0
в т.ч.					
Металлы и изделия из них	6,0%	4,4%	4,2%	7,5%	5,6%
Машины, оборудование и транспортные средства	8,1%	3,5%	2,9%	2,2%	2,5%
Химическая промышленность	2,4%	3,4%	2,9%	2,2%	2,3%



<i>Товарная группа</i>	<i>2015</i>	<i>2016</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>
в т.ч. фармацевтическая	0,01%	0,01%	0,01%	0,07%	0,01%
Агропромышленный комплекс	0,5%	0,7%	0,6%	0,6%	0,8%
Легкая промышленность	0,4%	0,5%	0,6%	0,5%	0,6%
Стройматериалы	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%	0,2%

Составлено и рассчитано по: Документы ТСТВТ. Россия (годовые сб-ки). 2019, 2017, 2016. Табл. 16. URL: <http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:7:5385751393662734::NO::> (обращение: 19.10.2020).

Российский импорт из Германии как из высокотехнологичной страны-партнера наоборот представлен большей частью высокотехнологичной продукцией. Вместе с тем, в последнее время немецкие поставщики не только экспортируют в Россию, но и локализуют производство на её территории. Так, крупномасштабные проекты локализации реализуются в автомобилестроении. Производство с участием немецких технологий реализуется компаниями «Автотор» (Калининградская область), «Фольксваген» (Калужская и Нижегородская области), «Мерседес-Бенц» (в Московской области, а также в рамках производства «КаМАЗа» в Республике Татарстан). Но и в других отраслях обрабатывающей промышленности наблюдается кооперация с немецким производственным потенциалом. Ярким примером является сотрудничество с компанией «Siemens», которое осуществляется в сфере производства газовых турбин (предприятие «Сименс Технологии газовых турбин»), поездов и локомотивов («Уральские локомотивы»), трансформаторов («Сименс Трансформаторы»), электродвигателей («Сименс Электропривод») ²² и др. изделий (например, ветроэнергетических установок ²³). Таким образом, для России интересны немецкие машиностроительные проекты, технологии, но и она может предложить как для немецкого, так и глобального рынка инновационные идеи и продукты с востребованным функционалом (например, в сфере фармацевтики). Это характеризует потенциал торгово-кооперационного взаимодействия, в том числе с высокотехнологичной страной-партнером.

Так, например, российское торгпредство в Германии организывает международные мероприятия и переговоры между российскими производителями и потенциальными немецкими потребителями, проводит анализ интересующих компании рынков, содействует в поиске потенциальных потребителей. В ходе содействия продвижению российского экспорта обрабатывающей промышленности предполагается взаимодействие торгпредства с федеральными и региональными органами власти, Российским экспортным центром, Торгово-промышленной палатой РФ

и палатами регионов, Российским фондом технологического развития, Федеральной корпорацией по развитию малого и среднего предпринимательства, Российским союзом промышленников и предпринимателей и др.

Российский экспорт продукции высокой степени переработки в Германию представлен малыми и средними компаниями-экспортерами, что свидетельствует о том, что для успеха высокотехнологичного экспорта важным является умение и готовность приспосабливаться к индивидуальным запросам потребителей, оперативно перестраиваться в случае их изменения, что лучше удается меньшим по размеру компаниями. Это в свою очередь определяет и потребность в различных мерах поддержки сотрудничества с высокотехнологичным партнёром.

УРОВНИ И ДЕТЕРМИНАНТЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЕ НЕОИНДУСТРИАЛЬНОЙ ЭКСПОРТНОЙ СПЕЦИАЛИЗАЦИИ

Анализ современных реалий мирового развития технологий, международной торгово-технологической конкуренции; уровня производственно-технологического развития Германии, структуры немецкого импорта и российского производства, в частности, наличия несырьевых, в том числе высокотехнологичных производств, – позволяет выделить следующие уровни, определяющие развитие неоиндустриальной ВЭД (см. рисунок 1). Предпосылки для такого экспорта, прежде всего, определяются состоянием и динамикой развития мировой экономики в целом. Так, с одной стороны, в условиях пандемии мировая экономика переживает беспрецедентный спад, с другой стороны, появляются стимулы для поиска новых технологий, разработки новых продуктов и услуг, обладающих спросом, например, на фармпродукцию.

Предпосылки уровня страны оказывают основополагающее влияние на экспорт предприятий: наличие у страны развитого научно-технологического, кадрового потенциала, экспортных возможностей и её репутация как производителя товаров позволяют компании воспользоваться имеющимися патентами, высокими техническими стандартами, привлечь подготовленных специалистов, разработать продукт и быстро найти покупателя. Важной предпосылкой выступают традиция торгово-экономических связей с конкретной страной-партнером и стратегические установки обеих стран по развитию сотрудничества. С точки зрения как торговли, так и кооперации, важны взаимные потребности и возможное предложение от обеих стран. Детерминанты экспорта и в целом ВЭД с высокотехнологичной страной-партнером на региональном уровне могут быть отнесены к развитию неоиндустриальной экспортной специализации региона, к стимулированию локализации и международной кооперации и к продвижению неоиндустриальной экспортной специализации (см. рисунок 2):



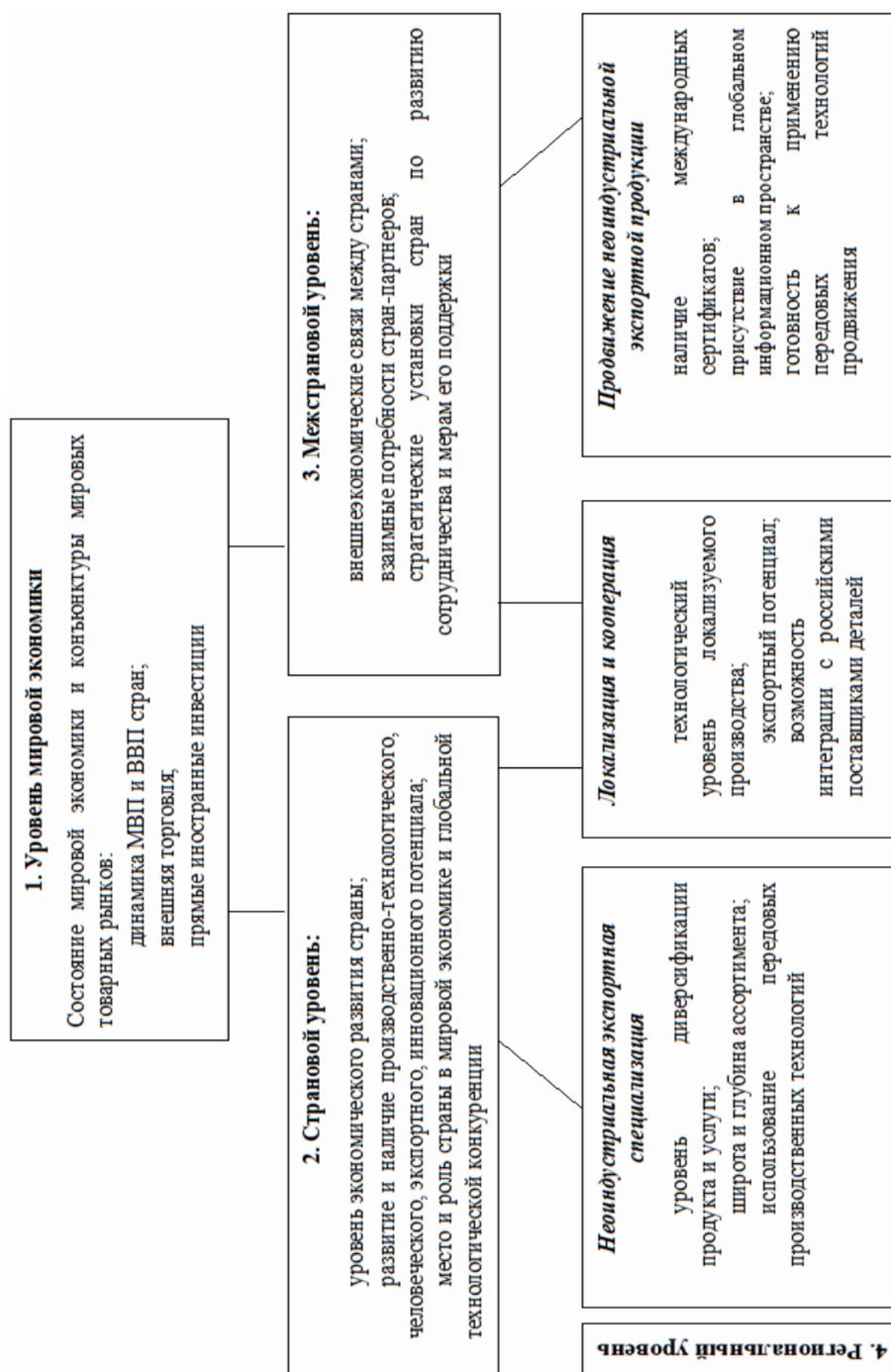


Рис. 1. Уровни, определяющие развитие неоиндустриальной специализации страны и ее регионов

в части формирования неиндустриальной специализации производства:

- Уровень дифференциации продукта и услуги, включая качество, глубину и широту ассортимента:

диверсификация ассортимента и готовность предложить широкий выбор видов продукции, дополняющих друг друга (к примеру, несколько видов комплектующих), ассортимент продукции, применяемый в нескольких сферах (микроотраслях), или ассортимент, применяемый как для промышленного, так и для потребительского использования, что расширяет круг потребителей и увеличивает объем экспорта, повышает известность компании в стране сбыта за счет создания бренда. С этой целью возможен согласованный экспорт нескольких компаний, продукция которых дополняет друг друга. В свою очередь, линейка производимых компанией комплектующих может определяться спектром технологий, используемых в её производстве. Все это можно определить как одну из детерминант успешного экспорта в высокотехнологичную страну. Данным преимуществом чаще обладают крупные компании с диверсифицированным производством и входящие в них МСП. Если покупателю требуется данный товар другой модификации, или какой-то дополняющий его товар, то ей не придется искать другого поставщика и согласовывать заново условия контракта, фирма может воспользоваться услугами этого же холдинга;

специализация деятельности на узкой высокотехнологичной нише, с детальной проработкой глубины ассортимента и качества товара, с использованием близости к клиенту и базирующегося на этом инновационном подходе к решению проблемы, что свойственно компаниям «скрытым чемпионам»;

готовность предложить как качество товара, учитывающее все факторы, важные в сфере назначения данного товара для его профессионального использования, так и дополнительные аксессуары или услуги для основного товара, облегчающие его использование.

- Соответствие товара современным стандартам эксплуатации:

предложение в качестве товара современной энергоэффективной и экологичной продукции с использованием современных автоматизированных возможностей ее эксплуатации, например, облачная система управления;

предложение продукции, обеспечивающей потребителю комплексное решение вопроса в выбранной сфере, с проработкой всех его аспектов;

предложение таких технологий (продукции), которые созданы при консультации ведущих специалистов страны (региона) в данной сфере технологий.

- Применимость товара в инновационном производстве:

предложение оборудования для передового технологического производства (например, аддитивного производства, новых материалов и др.). При этом важно, чтобы продукция, произведенная на предлагаемом инновационном оборудовании, имела оптимальные характеристики (удобная в эксплуатации, экологически безопасная для пользователя, с оптимальными функциональными характеристиками);



- предложение оборудования, допускающего вариативность эксплуатации. Это обусловлено тем, что в текущих условиях международной технологической конкуренции и перманентного развития технологий повышается актуальность оборудования, которое допускает его перенастройку на эксплуатацию в сопряжении с новыми технологиями или перенастройку на производство на нём новых изделий;
- в части экспортного продвижения неиндустриальной специализации производства могут быть выделены следующие детерминанты развития:
 - Наличие международных сертификатов и известности у товара:
 - наличие международной сертификации у системы менеджмента качества производства компании. Готовность получить сертификацию товара по его характеристикам у страны-партнера, в т.ч. в ходе сотрудничества (в Германии, например, TÜV), что обеспечит компании также выход и на другие рынки, учитывающие этот стандарт или получение изначально международного стандарта, работающего и в данной стране;
 - выпуск брендовой продукции, например, использование нового бренда «Сделано в России», продвигаемого РЭЦ;
 - использование при производстве продукции, в числе прочего комплектующих, материалов или оборудования из страны-партнера, и отражение этого на сайте компании и в предложениях потенциальным потребителям, что повысит доверие к качеству предлагаемой продукции перспективы ее сбыта на этом рынке.
 - Презентация компанией миссии, соответствующей современным ценностям:
 - выпуск товаров в таком виде, в котором они идут «в ногу со временем», соответствуют ценностям, актуальным в настоящее время в развитых высокотехнологичных странах (экологичность продукции и др.). Современному потребителю в развитых странах нужно, чтобы умный товар мог снять часть забот с потребителя. Актуально представление выпускаемой продукции, отражающей точное назначение товара, его направленность на достижение целей, например, что товар будет встраиваться в экологически безопасное автоматизированное производство инновационной продукции или будет способствовать активному, комфортному, безопасному и здоровому образу жизни потребителя.
 - Готовность компании к работе в условиях индустрии 4.0 в части кастомизированного подхода к изготовлению товара, удобной его доставки и дополнительному обслуживанию:
 - готовность осуществлять индивидуальное проектирование по запросам заказчиков (кастомизированное производство), в том числе презентовать актуальную для заказчика модификацию изделия при помощи 3D-моделирования;
 - готовность компании осуществлять оперативные поставки, так называемые Just in time – «точно вовремя»;

□ готовность оказывать услуги по техническому обслуживанию приобретенных потребителями высокотехнологичных товаров, что возможно при наличии зарубежного представительства или филиала;

□ готовность компании обеспечить к сложному высокотехнологичному товару обучение его эксплуатации в очном или заочном формате и помощь в эксплуатации товара на начальном этапе.



Рис. 2. Детерминанты развития неиндустриальной экспортной специализации



- Готовность компании к применению передовых технологий продвижения: продвижение через сайт и электронные торговые площадки; маркетинг и реклама в электронных сервисах:

- в части стимулирования локализации на российской территории зарубежных высокотехнологичных производств и кооперации с ними могут быть выделены следующие детерминанты развития:

- локализация на российской территории производства международно известных компаний с высокотехнологичным производством, обладающих экспортным потенциалом. Так, экспортный потенциал может иметься в случае, если спрос на продукцию компании существует в странах российского ближнего зарубежья, доставка товара в которые из России будет дешевле;

- локализация производства, отсутствующего в России, что может повысить конкурентоспособность российской экономики на мировом рынке;

- локализация производства, использующего детали и компоненты, производимые в России;

- локализация производственно-технологических мощностей, готовых оказывать для обрабатывающих производств услуги по модернизации, автоматизации, в том числе цифровой, оптимизирующей производственные процессы. Использование этих услуг будет повышать технологический уровень российских предприятий;

- создание совместного предприятия, обеспечивающего более высокое качество продукции и ориентацию на потребности отраслей и клиентов.

Одним из значимых инструментов привлечения локализации зарубежного производства выступают индустриальные парки, обеспечивающие необходимую инфраструктуру и имеющие возможность получения компаниями преференций.

В случае уже локализованных в России зарубежных производств, для российских малых и средних компаний перспективным будет попытка включиться в число поставщиков таких производств, у которых уже есть опыт партнерства. С точки зрения технических характеристик, для компаний Германии важны такие характеристики, как качество, точность и надежность, измеряемые и масштабируемые с использованием современных цифровых технологий – 3D-моделирования, станков с ЧПУ, автоматизации при помощи робототехники.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, проведенный анализ позволяет выделить следующие уровни модели стимулирования развития неоиндустриальной специализации:

- уровень мировой экономики в целом, что может выражаться как в ограничивающем, так и в стимулирующем воздействии;
- страновой уровень: развитие экономического и других потенциалов страны;
- товарная структура экспорта и импорта стран и потребности страны-партнера;
- межстрановой уровень: развитость торгово-экономических связей со страной-партнером и стратегические установки стран на развитие сотрудничества;



- региональный уровень: формирование и продвижение неоиндустриальной экспортной специализации региона, развитии локализации и международной кооперации, а именно:
- наличие отечественных экспортоориентированных компаний, продукция или услуги которых востребованы рынком страны-партнера. Сюда относятся знакомые рынку-партнеру компании и товары, которые уже имеют определенный имидж своей и/или в целом российской продукции и опыт ведения экспортной деятельности и приведения продукции в соответствие с международными стандартами (сертификации).
- наличие конкурентоспособного производства высокого качества, товаров и услуг, востребованных страной-партнёром, что обеспечивается во многом наличием передовых производственных технологий, высокотехнологичного оборудования, квалифицированного персонала;
- наличие возможных мер поддержки в целях стимулирования несырьевого экспорта в страну-партнера, с учетом особенностей её бизнес- и институциональной среды. При этом актуален учет специфики продукции, наиболее востребованной в данной высокотехнологичной стране-партнере.
- наличие производственной и инфраструктурной базы, удовлетворяющей условиям развития промышленной кооперации с компаниями страны-партнера в форме локализации производства, создания филиала или совместного предприятия по производству продукции с последующим его экспортом, а также импорта оборудования, эффективно встраиваемого в отечественную обрабатывающую промышленность.

Таким образом, модель стимулирования развития неоиндустриальной экспортной специализации учитывает параметры состояния мировой экономики в целом, уровня экономического развития страны, экономических отношений со страной-партнером и потенциала их развития, которые, в свою очередь, определяются достигнутым уровнем развития отечественного производства и экспорта и экономическими потребностями страны-партнера.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ Татаркин А., Андреева Е. Формирование постиндустриального социального государства: вектор развития человеческого потенциала // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 7. С. 25.

² Андреева Е.Л., Карх Д.А., Ратнер А.В. Развитие неоиндустриальной экспортной специализации региона // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Экономика и менеджмент. 2020. Т. 14. № 1. Сс. 22-29. С. 24. DOI: 10.14529/em200103

³ Parteka A., Tamberi M. What Determines Export Diversification in the Development Process? Empirical Assessment // The World Economy. 2013. Vol. 36. Issue 6. P. 824. DOI: 10.1111/twec.12064

⁴ Agosin M.R., Alvarez R., Bravo-Ortega C. Determinants of Export Diversification Around the World: 1962–2000 // The World Economy. 2012. Vol. 35. Issue 3. Pp. 295-315. P. 312. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2011.01395.x



⁵ Агеева О.Ю., Мамистова Е.А., Спахов С.В., Шишкина Н.В. Торговые отношения России с зарубежными странами: проблемы и динамика // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2016. № 4 (51). С. 208-211.

⁶ Вертакова Ю.В., Греченюк О.Н. Анализ современных тенденций и точки роста несырьевого экспорта регионов // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 3 (47). С. 48.

⁷ Силко Д.И., Слободчикова Д.В., Сюпова М.С. Анализ масштабов и структуры российского несырьевого экспорта // Ученые заметки Тихоокеанского гос. ун-та. 2019. Т. 10. № 2. С. 350.

⁸ Тоцицкая И. Экспорт Беларуси: экстенсивные и интенсивные факторы роста и сложность // Банковский вестник. 2020. № 3 (680). С. 127.

⁹ Широкова Е.Ю. Резервы роста экспорта машиностроительной продукции в регионах России // Вопросы территориального развития. 2020. Т. 8. № 3. С. 11. DOI: 10.15838/tdi.2020.3.53.2

¹⁰ Евстратов А.В., Дмитриев А.С. О формировании экспортной ориентации на российском фармацевтическом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 7. С. 31.

¹¹ World economic outlook database, October 2020 // Internat. Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2020/October> (обращение: 26.10.2020).

¹² Промышленное производство по данным за июль 2020 г. // Экономист. 2020. № 8. С. 73.

¹³ Сапир Е.В., Карачев И.А. Общий фармацевтический рынок ЕАЭС и евразийская интеграция // Современная Европа. 2017. № 2 (74). С. 123-124. DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope22017121134>

¹⁴ Польшинский А. Гонка на выжимание // Рос. газ. 2020. № 211(8265). URL: <https://rg.ru/2020/09/20/kak-strany-sorevnuitsia-v-poluchenii-vakciny-ot-koronavirusa.html> (обращение: 13.10.2020).

¹⁵ Левинская А. Россия получила запрос на 1 млрд доз вакцины против коронавируса // РБК. 11.08.2020. URL: <https://www.rbc.ru/business/11/08/2020/5f326fa59a79473022545141> (обращение: 13.10.2020).

¹⁶ Невинная И. «Спутник V» летит в Америку // Рос. газ. 10.09.2020. URL: <https://rg.ru/2020/09/10/zaiavki-na-rossijskuiu-vakcinu-ot-covid-19-podali-bolee-30-stran.html> (обращение: 12.10.2020).

¹⁷ Мантуров Д.В. назвал возможные сроки начала экспорта российской вакцины // РБК. 21.08.2020. URL: <https://www.rbc.ru/rbcfreenews/5f4001e09a79471904dd0a7f> (обращение: 13.10.2020).

¹⁸ Боговид М. РФПИ проинвестировал в проект по созданию вакцины от коронавируса // РИА Новости. 27.05.2020. URL: <https://ria.ru/20200527/1572037579.html> (обращение: 13.10.2020).

¹⁹ РФПИ. URL: <https://rdif.ru/About> (обращение: 13.10.2020).

²⁰ Тарханова Е. Рынок на \$75 млрд. Уральский завод «Медсинтез» планирует выпуск вакцины от COVID-19 // Деловой квартал (Екатеринбург). 21.08.2020. URL: <https://ekb.dk.ru/news/237140078> (обращение: 13.10.2020).

²¹ Высокие стандарты, миллионы масок и лекарство от коронавируса. Как уральский фармзавод «Медсинтез» борется с эпидемией COVID-19 // Регионы России. 07.07.2020. URL: <https://www.gosrf.ru/vysokie-standarty-milliony-masok-i-lekarstvo-ot-koronavirusa-kak-uralskij-farmzavod-medsintez-boretsya-s-epidemiej-covid-19/> (обращение: 13.10.2020).

²² Отчет о вкладе компании [«Siemens»] в развитие экономики страны // РБК. URL: <http://siemens.rbc.ru/article6.html> (обращение: 19.10.2020).

²³ Сафиуллина А. Россия начала экспортировать лопасти для ветроустановок // Ведомости. 14.04.2020. URL: <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2020/04/14/828030-rossiya-nachala-lopasti> (обращение: 19.10.2020).

БЛАГОДАРНОСТИ

Публикация подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 20-010-00806-А.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Агеева О.Ю., Мамистова Е.А., Спахов С.В., Шишкина Н.В. Торговые отношения России с зарубежными странами: проблемы и динамика // Вестник Воронежского государственного аграрного университета. 2016. № 4 (51). С. 207-213.

Андреева Е.Л., Карх Д.А., Ратнер А.В., Развитие неоиндустриальной экспортной специализации региона // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Сер.: Экономика и менеджмент. 2020. Т. 14. № 1. С. 22-29.

Вертакова Ю.В., Греченюк О.Н. Анализ современных тенденций и точки роста сырьевых экспорта регионов // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. 2019. № 3 (47). С. 46-54.

Евстратов А.В., Дмитриев А.С. О формировании экспортной ориентации на российском фармацевтическом рынке // Российский внешнеэкономический вестник. 2020. № 7. С. 25-35.

Промышленное производство по данным за июль 2020 г. // Экономист. 2020. № 8. С. 72-77.

Сапир Е.В., Карачев И.А. Общий фармацевтический рынок ЕАЭС и евразийская интеграция // Современная Европа. 2017. № 2 (74). С. 121-134. DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope22017121134>

Силко Д.И., Слободчикова Д.В., Сюпова М.С. Анализ масштабов и структуры российского сырьевых экспорта // Ученые заметки Тихоокеанского гос. ун-та. 2019. Т. 10. № 2. С. 346-350.

Татаркин А., Андреева Е. Формирование постиндустриального социального государства: вектор развития человеческого потенциала // Проблемы теории и практики управления. 2014. № 7. С. 24-31.

Тоцицкая И. Экспорт Беларуси: экстенсивные и интенсивные факторы роста и сложность // Банковский вестник. 2020. № 3 (680). С. 124-128.

Широкова Е.Ю. Резервы роста экспорта машиностроительной продукции в регионах России // Вопросы территориального развития. 2020. Т. 8. № 3. С. 1-13. DOI: [10.15838/tdi.2020.3.53.2](https://doi.org/10.15838/tdi.2020.3.53.2)



Agosin M.R., Alvarez R., Bravo-Ortega C. Determinants of Export Diversification Around the World: 1962–2000 // *The World Economy*. 2012. Vol. 35. Issue 3. P. 295-315. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2011.01395.x

Parteka A., Tamberi M. What Determines Export Diversification in the Development Process? Empirical Assessment // *The World Economy*. 2013. Vol. 36. Issue 6. P. 807-826. DOI: 10.1111/twec.12064

BIBLIOGRAPHY:

Ageeva O.Yu., Mamistova E.A., Spaxov S.V., Shishkina N.V. Torgovy'e otnosheniya Rossii s zarubezhny'mi stranami: problemy' i dinamika // *Vestnik Voronezhskogo gosudarstvennogo agrarnogo universiteta*. 2016. № 4 (51). S. 207-213.

Andreeva E.L., Karx D.A., Ratner A.V., Razvitie neoindustrial'noj e'ksportnoj specializacii regiona // *Vestnik Yuzhno-Ural'skogo gosudarstvennogo universiteta*. Ser.: E'konomika i menedzhment. 2020. T. 14. № 1. S. 22-29.

Vertakova Yu.V., Grechenyuk O.N. Analiz sovremenny'x tendencij i točki rosta nesy'r'evogo e'ksporta regionov // *Vestnik Tverskogo gosudarstvennogo universiteta*. Seriya: E'konomika i upravlenie. 2019. № 3 (47). S. 46-54.

Evstratov A.V., Dmitriev A.S. O formirovanii e'ksportnoj orientacii na rossijskom farmacevticheskom ry'nke // *Rossijskij vneshnee'konomicheskij vestnik*. 2020. № 7. S. 25-35.

Promy'shlennoe proizvodstvo po dannym za iyul' 2020 g. // *E'konomist*. 2020. № 8. S. 72-77.

Sapir E.V., Karachev I.A. Obshhij farmacevticheskij ry'nok EAE'S i evrazijskaya integraciya // *Sovremennaya Evropa*. 2017. № 2 (74). S. 121-134. DOI: <http://dx.doi.org/10.15211/soveurope22017121134>

Silko D.I., Slobodchikova D.V., Syupova M.S. Analiz masshtabov i struktury' rossijskogo nesy'r'evogo e'ksporta // *Ucheny'e zametki Tixookenaskogo gos. un-ta*. 2019. T. 10. № 2. S. 346-350.

Tatarkin A., Andreeva E. Formirovanie postindustrial'nogo social'nogo gosudarstva: vektor razvitiya chelovecheskogo potentsiala // *Problemy' teorii i praktiki upravleniya*. 2014. № 7. S. 24-31.

Tochiczka I. E'ksport Belarusi: e'kstensivny'e i intensivny'e faktory' rosta i slozhnost' // *Bankovskij vestnik*. 2020. № 3 (680). S. 124-128.

Shirokova E.Yu. Rezervy' rosta e'ksporta mashinostroitel'noj produkcii v regionax Rossii // *Voprosy' territorial'nogo razvitiya*. 2020. T. 8. № 3. S. 1-13. DOI: 10.15838/tdi.2020.3.53.2

Agosin M.R., Alvarez R., Bravo-Ortega C. Determinants of Export Diversification Around the World: 1962–2000 // *The World Economy*. 2012. Vol. 35. Issue 3. P. 295-315. DOI: 10.1111/j.1467-9701.2011.01395.x

Parteka A., Tamberi M. What Determines Export Diversification in the Development Process? Empirical Assessment // *The World Economy*. 2013. Vol. 36. Issue 6. P. 807-826. DOI: 10.1111/twec.12064

