

ЭКСПОРТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ ИЗ РОССИИ В ЕС: ТЕНДЕНЦИИ, ПРОБЛЕМЫ И ВОЗМОЖНОСТИ

И.А. Коробков

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России. Россия, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76.

Концепция социально-экономического развития России до 2020 г. ставит перед страной долгосрочную задачу специализации экономики на производстве высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью, нацеленных в перспективе на экспорт. Согласно концепции, Евросоюз сохранит ведущие позиции в географической структуре экспорта и сыграет значительную роль в интеграции России в международные производственные процессы. Вместе с тем поставка промышленных товаров на рынки стран ЕС представляет непростую задачу для России, учитывая высокий уровень развития европейских стран и их сильные позиции в экспорте готовых изделий, в том числе высокотехнологичных. В настоящее время отечественные промышленные товары, поставляемые в ЕС, широко представлены продукцией, прошедшей неглубокую обработку, в частности металлами, алмазами и химикатами. Российские товары с высокой добавленной стоимостью экспортируются ограниченному числу партнеров в сравнительно небольших объемах, поставки осуществляются на непостоянной основе и подвержены сильным колебаниям. Тем не менее ряд высокотехнологичных российских товаров уже сейчас успешно реализуется на рынке стран Евросоюза и пользуется растущим спросом со стороны потребителей как из Центральной, так и Западной Европы. Здесь выделяются страны ЦВЕ, структура российского экспорта в них более насыщена готовыми изделиями и товарами с высокой добавленной стоимостью, а рост продаж отечественных машинно-технических изделий в страны Евросоюза обусловлен прежде всего увеличением объема поставок в Польшу, Словакию, Чехию и Болгарию.

Ключевые слова: Россия, Европейский союз, экспорт промышленных товаров, структура экспорта.

Принятая 17 ноября 2008 г. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г. в качестве главной задачи ставит достижение уровня социально-экономического развития, соответствующего «статусу России как ведущей мировой державы XXI в., занимающей передовые позиции в глобальной экономической конкуренции» [2, с.4]. Вместе с тем предусматривается, что Россия не только останется мировым лидером в энергетическом секторе, добыче и переработке сырья, но и создаст конкурентоспособную экономику знаний и высоких технологий, а также займет значимое место на мировых рынках высокотехнологичных товаров и интеллектуальных услуг [2, с.5].

Переводу экономики на инновационный тип развития призвано содействовать формирование конкурентоспособной в глобальном масштабе национальной инновационной производственной системы. Она будет включать в себя все звенья инновационной цепи, вплоть до коммерциализации научных разработок и обеспечения поставок товаров с наукоемкой составляющей на мировые рынки. Названы отрасли промышленности, где Россия имеет наибольший потенциал и может быть интересна глобальному рынку: авиационная (включая двигателестроение), ракетно-космическая, судостроение, радиоэлектроника, а также атомный энергопромышленный комплекс [2, с.54–71].

В документе подчеркивается, что повышение конкурентоспособности российской экономики и усиление ее роли в мире невозможно без прорыва на новые рынки товаров и услуг с высокой долей добавленной стоимости. В противном случае России «обречена на уменьшение своей роли в развитии мировой экономики и вытеснение ее из эффективного участия в мировом разделении труда» [2, с.71–72]. Для реализации эффективной модели участия России в международном разделении труда поставлено несколько задач, первой из которых является развитие специализации на высокотехнологичных товарах, интеллектуальных товарах и товарах с высокой степенью переработки [2, с.72–73].

Развитие экспорта промышленных товаров как стратегическая цель

Европейский союз традиционно является важнейшим торговым партнером Российской Федерации. В 2011 г. на страны ЕС пришлось 47% внешнеторгового товарооборота, в том числе 48% экспорта и 43% импорта [1]. С 2000 по 2012 г. стоимость экспортированных в страны ЕС товаров выросла более чем в три раза, что превышает общий темп прироста мировой торговли. Согласно Концепции социально-экономического развития России до 2020 г., страны ЕС сохранят ведущие позиции в географической структуре экспорта и выступят ключевым источником инвестиций, технологий и бизнес-компетенций для высокотехнологичных отраслей российской экономики

[2, с.76–77]. Приоритетными направлениями сотрудничества, помимо поставок энергоресурсов, станет расширение производственной кооперации, в том числе в авиационно-космической индустрии, автомобилестроении, телекоммуникациях и пищевой промышленности.

Основная часть российского экспорта в страны ЕС приходится на сырье, включая топливо. В 2012 г. доля энергоносителей в стоимости поставок составила 76% [3], увеличившись по сравнению с 2000 г. на 20 процентных пунктов. Совокупная доля промышленных товаров в российском экспорте в ЕС равнялась в 2012 г. 8%, тогда как в общем экспорте России она составляла 19% [5, с.84]. Говоря о развитии поставок промышленных товаров из России в ЕС, следует понимать, что Евросоюз является одним из центров силы в современной мировой экономике. Накануне мирового экономического кризиса на государства ЕС (с учетом внутрорегиональной торговли) приходилось 36% мирового экспорта машин и оборудования. По этому показателю ЕС опережал США, занимая второе место в мире после Азиатского региона. Евросоюз являлся ведущим мировым производителем и поставщиком химических товаров, в том числе лекарственных средств.

Из этого следует, что поставки готовой продукции на рынки стран Евросоюза представляют собой весьма сложную задачу для любой страны с формирующимися рынками, в том числе и для России. Облагораживание товарной структуры российского экспорта и увеличение поставок промышленных изделий в среднесрочной перспективе связано с освоением и расширением нашего присутствия на рынках стран со схожим уровнем экономического развития. Особое место среди них принадлежит государствам СНГ. Задача развития экспорта промышленных товаров в ЕС носит долгосрочный характер, тем не менее она может ставиться и решаться уже сегодня. Ведь достижение стратегических целей невозможно без тщательного анализа существующей ситуации, поиска новых направлений и их активной разработки с соответствующей поддержкой государства.

Показательным и обнадеживающим в этом плане является наметившийся сдвиг в номенклатуре поставляемых Россией энергоносителей. Как указывает И.Д. Иванов, в последнее десятилетие «именно нефтехимия вносит основной вклад в облагораживание российского экспорта, осваивая и продвигая на внешний рынок вместо нефти и газа промежуточную и конечную готовую продукцию все возрастающего ассортимента. К прежним простейшим – мазуту, фенолу и толуолу – здесь прибавились продукты высокой перегонки (бензины, авиакеросин)... [4, с.115]».

Структура и тенденции экспорта промышленных товаров из России в ЕС

В данной статье для анализа товарной структуры экспорта применяется Стандартная международная товарная классификация – СМТК

(Standard International Trade Classification – SITC), которая используется в статистических справочниках ООН и Евростат. Источником данных служит база данных Евростат. Согласно методологии ВТО, к промышленным товарам относят следующие разделы и товарные группы СМТ: раздел 5 «Химические вещества и аналогичная продукция, не включенные в другие категории»; раздел 6 «Промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала» за вычетом подраздела 68 «цветные металлы»; раздел 7 «Машины и транспортное оборудование»; раздел 8 «Различные готовые изделия» за вычетом группы 891 «оружие и боеприпасы» [6].

Экспортные потоки промышленных товаров из России в страны Евросоюза динамично развивается в последние годы. За период с 2000 по 2008 г. стоимостной объем поставленной в ЕС промышленной продукции увеличился в 2 раза и составил более 16 млрд евро по результатам 2008 г. Однако вследствие мирового экономического кризиса в 2009 г. экспорт промышленных товаров из России сократился на треть. На восстановление объемов потребовалось два года: по итогам 2011 г. экспорт промышленных товаров составил 17 млрд евро. В 2012 г. этот объем сохранился.

Основная часть поставок российских промышленных товаров в ЕС (до 80%) направляется в государства Западной Европы. Наиболее крупными импортерами выступают Бельгия, ФРГ, Италия, Великобритания, Финляндия, Швеция и Франция. Вместе с тем в ходе посткризисного восстановления отмечается рост удельного веса покупателей из стран ЦВЕ, главным из которых является Польша. По данным результатов 2011 и 2012 гг., доля данного региона поднялась до 24% благодаря росту продаж российских химикатов и машинно-технических изделий.

Промышленные товары, классифицированные главным образом по виду материала (раздел 6 СМТК), составляют почти половину российского экспорта промышленной продукции в ЕС. В 2012 г. общая стоимость поставок составила 8,3 млрд евро, из которых 7,3 млрд было направлено в страны Западной Европы и 1,2 млрд – в страны ЦВЕ. В товарной структуре выделяются металлы (железо и сталь) и драгоценные камни, представленные практически полностью алмазами. Объем поставленных в 2012 г. железа и стали составляет 4,4 млрд евро, из которых на страны ЦВЕ пришлось 700 млн. Экспорт данной группы товаров понес значительные потери вследствие мирового экономического кризиса, в том числе вследствие падения мировых цены на все виды металлов. Так, по итогам 2008 г. стоимостной объем поставленных из России железа и стали составил более 6,5 млрд евро, но уже в следующем году он сократился: наполовину в страны Западной Европы и втрое в страны ЦВЕ.

В 2012 г. экспорт обработанных и необработанных алмазов составил более 2,2 млрд евро (из них почти на 2 млрд необработанных). Главным их импортером является Бельгия – крупнейший

мировой центр торговли драгоценными камнями. Стоимость поставленных в эту страну драгоценных камней возросла с 2007 по 2012 г. более чем в два раза. В меньших объемах Россия поставляет в ЕС изделия из древесины и металла – по 400 млн евро в 2012 г. Среди них преобладают соответственно фанера и кованные изделия из титана. Кроме того, поставляются различные виды бумаги (газетная, оклеечная и крафт) и изделия из резины, представленные в основном автомобильными покрышками.

Продукция химической промышленности (раздел 5 СМТК) является второй по значимости статьей промышленного экспорта России в ЕС, занимая в нем чуть более трети. По данным результатов 2012 г., стоимостной объем поставок составил 6,3 млрд евро, из которых 1,7 млрд было направлено в страны ЦВЕ. В группе товаров выделяются органические и неорганические химикаты (1,6 и 3,1 млрд евро соответственно), минеральные удобрения (1,1 млрд евро) и пластмассы в первичных формах (0,2 млрд евро).

Неорганические химикаты представлены обогащенным ураном-235, плутонием (1,2 млрд евро), коллоидными ценными металлами (0,6 млрд евро), аммиаками (0,5 млрд евро), углеродами (0,4 млрд евро) и прочими химикатами. Органические химикаты представлены главным образом углеводородами (0,9 млрд евро), алкоголями и фенолами (0,4 млрд евро). Готовая продукция и потребительские товары, такие, как лекарственные средства, бытовая химия, парфюмерия и косметика, поставляются в ЕС в ограниченных объемах. В 2012 г. их совокупный экспорт не превысил 100 млн евро.

Позитивные сдвиги происходят в экспорте российских химикатов в Центральную и Восточную Европу, который растет заметно быстрее, чем экспорт в ЕС в целом. Ныне на государства региона приходится почти 30% всего российского экспорта химикатов в ЕС. Положительная динамика обусловлена прежде всего увеличением объемов продаж органических химикатов и минеральных удобрений. Стоит отметить, что структура экспорта химикатов в страны ЦВЕ более насыщена готовой продукцией, чем в страны Западной Европы. Так, в страны ЦВЕ поставляется почти две трети поставляемых в ЕС промежуточных изделий из пластмасс, 60% парфюмерных и косметических изделий (прежде всего мыла и средств личной гигиены), а также треть красящих веществ.

В то же время сокращается объем поставляемых в ЦВЕ лекарственных средств (на треть с 2000 г.). Так, если вплоть до 2007 г. доля стран ЦВЕ составляла от половины до трех четвертых, то после 2009 г. на страны ЦВЕ приходится не более 20%. Данная тенденция обусловлена быстрым увеличением продаж российских лекарственных средств и медикаментов в страны Западной Европы – Нидерланды, Австрию, ФРГ, Финляндию и Бельгию.

Машины и оборудование (раздел 7 СМТК) представляют собой наиболее важную с точки

зрения позиций в международном разделении труда статью экспорта. Их удельный вес в структуре поставляемых из России в ЕС промышленных товаров сравнительно невелик и, как правило, не превышает 13%. По результатам 2012 г. объем реализованных в ЕС российских машин, оборудования и электротехники равнялся 2,1 млрд евро. Из них 0,9 млрд евро составили поставки в страны ЦВЕ, несмотря на то что их вступление в НАТО существенно ограничило продажи российской военной техники и вооружений, даже в счет погашения задолженности по советским долгам [7, с.7]. Из стран Западной Европы основными импортерами российских машинно-технических изделий являются ФРГ, Франция и Нидерланды.

Номенклатура поставляемых в ЕС машин, оборудования и электротехники постепенно претерпевает изменения. В ней прослеживаются тенденции к увеличению доли промежуточных товаров и, следовательно, сокращению удельного веса готовых изделий. В 2012 г. доля промежуточной продукции (с учетом ТВЭЛ) составила 57%. В рамках действующих концепций международной торговли доминирование в структуре экспорта промежуточных товаров рассматривается как положительное явление, так как оно свидетельствует об активном участии страны в международном разделении труда и кооперации производства. Так, в 2008 г. доля промежуточной продукции в мировом обороте товарами (за исключением сырья и энергоресурсов) превысила 40% [8, с.2]. Она продолжала увеличиваться и в последующие годы [9, с.14] благодаря установлению более прочных связей между участниками производственного и сборочного циклов продукта.

Отличительной чертой российского экспорта машин и оборудования в страны ЕС является высокая волатильность показателей. Например, в 2000 г. поставки в Чехию составили 117 млн евро, в следующем году они сократились до 90 млн евро, в 2003 г. их стоимость возросла до 126 млн евро, но в 2004 г. она упала до 60 млн евро. Значительная часть товаров поставляется ограниченному количеству потребителей, контракты заключаются непостоянно, на разовой основе или один раз в несколько лет. Как следствие, объемы поставок отдельных групп товаров и их удельный вес подвержены сильным колебаниям, что усложняет выявление общих тенденций и качественную оценку происходящего. Ведь в случае взлета объема продаж по той или иной товарной статье и стране трудно определить, является ли это началом перспективного сотрудничества или эпизодической сделкой.

Из числа товаров, поставляемых в крупных объемах на постоянной основе можно выделить силовое оборудование и комплектующие к нему (0,6 млрд евро). Однако при анализе экспорта в рамках данной группы следует иметь в виду, что из-за специфики отраслевой структуры СМТК наблюдаемая на высшем уровне агрегации однородность продукции носит весьма условный характер [10, с.82]. Так, силовое оборудование в

значительной степени представлено ТВЭЛами (0,41 млрд евро). Рост физического объема реализуемой продукции происходит за счет увеличения спроса со стороны стран ЦВЕ, а именно за счет Чехии и Словакии. Важным покупателям российских ТВЭЛов является также Венгрия, однако объемы поставляемой продукции подвержены значительным колебаниям. В целом проследить и доказать наличие тенденции к росту экспорта пока не представляется возможным. Указанная продукция также поставляется в страны Западной Европы: Швецию, ФРГ и Финляндию. Непосредственно на силовые установки по результатам 2012 г. пришлось немногим более 0,1 млрд евро. Еще на 0,1 млрд евро было поставлено различной промежуточной продукции и комплектующих.

В качестве положительного сдвига следует отметить трехкратное увеличение за последние три года отечественного экспорта товаров, включенных в группу «крупногабаритные транспортные средства и комплектующие к ним», куда относится авиационная, водная и воздушная техника. В 2012 г. объем поставленных изделий составил почти 0,7 млрд евро. Из транспортных средств в сборе поставлялись: железнодорожные локомотивы и вагоны в Болгарию и Эстонию (суммарно 0,1 млрд евро), танкеры и рыболовные суда в Польшу (0,2 млрд евро), комплектующие для авиации (0,2 млрд евро) в Чехию, ФРГ, Францию и Польшу.

В меньших объемах экспортируется электротехническое оборудование – 0,3 млрд евро по результатам 2012 г. В ФРГ и Финляндию поставляются стартеры, провода зажигания, мелкий электроинструмент, передающие телевизионные трубки, печатные платы и выключатели. Подобное российское оборудование можно считать конкурентоспособным на рынке ЕС, стоимость его экспорта увеличилась с 2000 г. более чем в 2,5 раза. В последние годы отмечается повышение спроса на отечественные электротехнические изделия в странах ЦВЕ. Чехия, Польша и Румыния увеличивают закупки бытовой техники (в основном стиральных машин), коммутационной и защитной аппаратуры, мелких комплектующих.

Отечественная продукция общего машиностроения пользуется невысоким спросом на рынке Евросоюза, в последнее время ее среднегодовые поставки оцениваются в 140 млн евро. Примерно треть из них приобретает ФРГ, крупными покупателями выступают также Польша и Румыния. В основном экспортируется затворная и клапанная арматура, комплектующие для охлаждающего и нагревательного оборудования. В Западную Европу поставляются комплектующие для механических и крановых установок, а в Центральную и Восточную – комплектующие для нагревательного и охлаждающего оборудования, шариковые и роликовые подшипники.

Понижительную динамику имеют поставки отечественных транспортных средств, прежде всего автомобилей и специальной техники. Так, еще 10 лет назад Венгрия и Финляндия закупали до половины отправлявшихся в Евросоюз авто-

мобилей, теперь же они практически отказались от их приобретения. На сегодняшний день российские средства транспорта продолжают покупать ФРГ, Франция, Испания, Чехия, Словакия и Латвия. Специальная техника, поставляемая в Евросоюз, представлена в значительной степени комплектующими, поставляемыми в Бельгию, ФРГ и Францию.

Различные готовые изделия (раздел 8 СМТК), куда относят прочие промышленные товары, не включенные в разделы 5–7 СМТК, не играют сколько-нибудь заметной роли в российском промышленном экспорте в ЕС. Их доля в нем не превышает 3%. По данным результатов 2012 г., объем поставок оценивался в 0,5 млрд евро. Страны ЕС вывозили из России научное, профессиональное и измерительное оборудование, а также ювелирные украшения, культурные ценности и предметы искусства.

Выводы

Одной из центральных задач Концепции долгосрочного социально-экономического развития России до 2020 г. является реализация эффективной модели участия России в международном разделении труда и освоение новых рынков высокотехнологичных товаров с высокой добавленной стоимостью. Согласно концепции, страны ЕС сохраняют ведущие позиции в географической структуре экспорта и играют значительную роль в интеграции России в международные производственные процессы. Учитывая сильные позиции Евросоюза (в особенности передовых стран Западной Европы) в экспорте готовых изделий, наращивание поставок промышленных товаров с высокой добавленной стоимостью на рынки стран ЕС является непростой задачей для России, подлежащей решению в долгосрочной перспективе.

В настоящее время положительная динамика поставок отечественных промышленных товаров в ЕС достигается в основном за счет изделий с невысокой степенью обработки. Отсутствие

устойчивых объемов экспорта и отказ некоторых стран ЕС от приобретения неконкурентоспособных на рынке Евросоюза образцов российской промышленности создают серьезные вызовы для поставщиков из России. Вместе с тем уже сегодня отмечаются позитивные сдвиги в экспорте промышленной продукции с высокой добавленной стоимостью. Неоспоримо лидерство России в производстве ТВЭЛов, которые закупаются не только для АЭС, построенных в странах ЦВЕ в период социализма, но и для станций, построенных в Западной Европе в последнее время. Уверенный рост показал экспорт комплектующих для крупногабаритных транспортных средств, в частности авиации (с 2000 г. поставки авионики возросли в 8 раз, шасси и их составляющих в 50 раз) и железнодорожного транспорта (с 2000 г. в 10 раз). Два года подряд, в 2011 и 2012 гг., отмечается взлет продаж грузовых и рыболовных судов в Польшу, успешно поставляются железнодорожные локомотивы и вагоны в страны ЦВЕ.

Повышенным спросом в последние годы пользуется российское электротехническое оборудование: экспорт электродрелей в ФРГ (начавшийся в 2008 г.) прирастает на 10 млн евро ежегодно, поставки бытовых стиральных машин увеличились в 20 раз с 2007 г., а объем отправленных электротехнических компонентов (провода зажигания, дворники) для авто возрос в 10 раз с 2005 г. Экспорт кабельной продукции, коммутационной и защитной аппаратуры, традиционно поставляемой в страны ЕС, увеличился с 2000 г. в два раза. Поставки телекоммуникационного оборудования и комплектующих к нему возросли почти в пять раз.

В последние годы значительно возросли экспортные потоки затворно-клапанной арматуры, теплообменных установок, генераторов, светосигнального оборудования, реактивных двигателей, гидро- и газотурбинных моторов. Кроме того, успешно продвигаются российские лекарственные средства в странах Западной Европы и средства личной гигиены в странах ЦВЕ.

Список литературы

1. Статистическая база данных ООН по международной торговле товарами. Официальный сайт: <http://comtrade.un.org/> (дата обращения: май 2013г.).
2. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденная постановлением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года №1662-р.
3. Юргенс И.Ю. Россия – Европейский Союз: к новому качеству отношений. М.: Эконинформ, 2008. 51 с.
4. База данных статистической службы Европейского Союза Евростат. Официальный сайт: http://err.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (дата обращения: май 2013г.).
5. Иванов И.Д. Российские предприятия в открытой рыночной экономике. М.: Общество сохранения литературного наследия (ОСЛН), 2011. 351 с.
6. Доклад о мировой торговле 2012 // Всемирная торговая организация, 2012. 252 с. Официальный сайт: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf (дата обращения: май 2013г.).

7. Технические примечания к статистическим потокам данных – метаданным Всемирной торговой организации. IV. Определения товаров. Официальный сайт: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Product_Def (дата обращения: май 2013г.).
8. Инвестиционные партнеры России: страны Центральной и Восточной Европы. // Бюллетень ТПП РФ: Инвестиции. Факты и комментарии, 2012, №23. С.4-10. Официальный сайт: http://www.tpprf.ru/common/upload/invest/IFK_23.doc (дата обращения: май 2013г.).
9. Статистический справочник по мировой торговле 2009 // Всемирная торговая организация, 2009, С.2. Официальный сайт: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.html (дата обращения: май 2013 г.).
10. Статистический справочник по мировой торговле 2012 // Всемирная торговая организация, 2012, С.14. Официальный сайт: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_toc_e.html (дата обращения: май 2013 г.).
11. Клинов В.Г. Мировой рынок высокотехнологичной продукции. Тенденции развития и особенности формирования конъюнктуры и цен. М.: Экономика, 2006.199 с.
12. Кузнецов А. Экономические связи России и ЕС // Европейский Союз в XXI веке: время испытаний. / Под ред. О.Ю.Потемкиной (отв.ред.), Н.Ю. Кавешникова, Н.Б. Кондратьевой. М.: Весь Мир, 2012. С. 477-499

Об авторе

Коробков Илья Александрович – соискатель кафедры европейской интеграции МГИМО(У) МИД России.
E-mail: ilyakorobkov@yahoo.com

**EXPORT OF RUSSIAN MANUFACTURES TO EU COUNTRIES: TENDENCIES,
PROBLEMS AND OPPORTUNITIES**

I.A. Korobkov

Moscow State Institute of International Relations (University), 76, Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia.

Abstract: *The modernization and specialization of the economy in hi-tech and high-value-added goods is the long term goal defined and set forward within the frame of Russian Federation 2020 Concept for the Social and Economic Development. According to the principles and clauses of the abovementioned document these high-tech and high-value-added products in the long run are intended to be exported to the European Union countries. For the foreseeable future EU will remain Russia's key trade partner and moreover will play an immense and significant role for the integration of the Russian Federation in the international manufacturing and industrial processes. However, considering the high level of economic development of the EU countries and their strong positions in global exports of processed products including hi-tech goods, the export of the manufactures to the EU countries is quite a challenging task for Russia. Currently the manufactures that are supplied to the European Union mainly consist of semi-processed commodities, e.g., metals, diamonds and chemicals. Russian high-value-added products are exported to a limited number of partners; export volumes are comparatively moderate and volatile. However, some high-tech Russian products are successfully exported to the EU countries and meet growing demand from consumers from Central and Western Europe. The share of finished products and high-value-added goods exported to the Central and Eastern Europe slightly exceeds the EU average; the growing machinery and transport equipment sales are determined by an increased supply towards Poland, Slovakia, Bulgaria and Czech Republic.*

Key words: Russia, European Union, economy, export of manufactures, export structure.

References

1. United Nations Commodity Trade Statistics Database. Available at: <http://comtrade.un.org/> (accessed May 2013).
2. Konceptija dolgosrochnogo social'no-jekonomicheskogo razvitiya Rossijskoj Federaciina period do 2020 goda [Concept for the Long-Term Social and Economic Development of Russia through 2020]. Russian Federation Government Resolution of November 17, 2008 No. 1662-p.
3. Yurgens I.Yu. Rossiya – Evropejskij Soyuz: k novomu kachestvu otnoshenij [Russia and the European Union: exploring opportunities for greater cooperation]. Moscow, Ekoninform, 2008. 51 S.
4. European Union statistical office – Eurostat Database. Available at: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database (accessed May 2013).
5. Ivanov I.D. Rossijskie predpriyatiya v otkrytoj rynochnoj ekonomike [Russian corporate community in the age of open market economy]. Moscow, Obshestvo sohraneniya literaturnogo naslediya (OSLN), 2011. 351 S.
6. World Trade Organization. World Trade Report 2012. Available at: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report12_e.pdf (accessed May 2013).
7. Technical notes to World Trade Organization statistical datasets – metadata. IV. Product definitions. Available at: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Product_Def (accessed May 2013).
8. Investicionnye partnery Rossii: Strany Centralnoj i Vostochnoj Evropy. [Russia's investment partners: Central and Eastern Europe countries] // Byulleten TPP RF: Investicii. Fakty i kommentarii [Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation bulletin: Investment. Facts and comments], 2012, no.23. S.4-10. Available at: http://www.tpprf.ru/common/upload/invest/IFK_23.doc (accessed May 2013).
9. World Trade Organization. International Trade Statistics 2009. Available at: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_toc_e.html (accessed May 2013).
10. World Trade Organization. International Trade Statistics 2012. Available at: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2012_e/its2012_toc_e.html (accessed May 2013).
11. Klinov V.G. Mirovoj rynek vysokotehnologichnoj produkcii. Tendencii razvitiya i osobennosti formirovanija konyunktury i cen. [World high-technology products market. Trends and characteristics of market situation and price formation]. Moscow, Ekonomika, 2006. 199. S.
12. Kuznetsov A. Ekonomicheski sviazi Rossii i ES. [EU-Russia economic relations] in Evropejskij Sojuz v XXI veke: vremya ispytanij [The European Union in the XXI century: the test]. / Potemkina O.Yu., Kaveshnikov N.Yu., Kondrateva N.B. (eds.) Moscow, Ves Mir, 2012. s.477-499.

About the author

Ilia A. Korobkov – Ph.D. student, Department of European Integration, MGIMO-University.
E-mail: ilyakorobkov@yahoo.com