

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА
И ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ
ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»**

Кузнецов Д.Е., Кнобель А.Ю.

**Закономерности выбора российскими фирмами
способов осуществления экспортных и импортных
поставок в контексте встраивания в мировые цепочки
добавленной стоимости**

Москва 2019

Аннотация. В работе изучаются систематические отличия в поведении российских экспортеров обрабатывающей промышленности и внешнеторговых посредников. Теория указывает на то, что посредники являются важным институтом, позволяющим получать доступ на экспортные рынки малым и средним предприятиям. Российские данные в целом соотносятся с этой ролью посредников, а также с рядом прочих закономерностей относительно поведения посредников и прямых экспортеров, следующими из теории и наблюдающихся на данных других стран. К примеру, имеются систематические различия выраженности роли посредников в зависимости от различных характеристик рынка страны-импорта, характеристик экспортируемых товаров. В совокупности с мировым опытом использования посредников для продвижения экспорта, результаты настоящей работы могут быть использованы для выработки оптимальных стимулов для посредников, конечной целью применения которых является наращивание российского несырьевого экспорта.

Ключевые слова: экспорт, внешняя торговля, посредники, данные уровня фирм, детализированная таможенная статистика, аутсорсинг, новейшая теория международной торговли, теория гетерогенных фирм.

Abstract. The paper studies the systematic differences in the behavior of Russian manufacturing exporters and intermediaries. The theory indicates that intermediaries are an important for small and medium-sized enterprises to gain access to export markets. Russian data is supportive to this prediction, as well as to a number of other regularities regarding the behavior of intermediaries and direct exporters, which follow from theory and are observed in data from other countries. For example, there are systematic differences in the role of intermediaries depending on the different characteristics of the import-country market, the characteristics of exported goods. In conjunction with international experience of using intermediaries for export promotion, the results of this work can be used to develop optimal incentives for intermediaries and, therefore, to increase Russian non-oil exports.

Keywords: export, foreign trade, intermediaries, firm-level data, detailed customs statistics, outsourcing, “new” new trade theory, heterogeneous firms theory.

Кузнецов Д.Е. научный сотрудник лаборатория исследований международной торговли ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Кнобель А.Ю. заведующий научно-исследовательской лабораторией лаборатория исследований международной торговли ИПЭИ Российской академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ

Данная работа подготовлена на основе материалов научно-исследовательской работы, выполненной в соответствии с Государственным заданием РАНХиГС при Президенте Российской Федерации на 2018 год

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
1. Обзор подходов к изучению факторов, влияющих на склонность фирм к выбору прямого или косвенного каналов экспорта и импорта	5
1.1 Теоретические подходы к моделированию факторов, влияющих на склонность фирм к выбору прямого или косвенного каналов экспорта и импорта	5
1.2 Эмпирические исследования закономерностей выбора прямого или косвенного каналов экспорта и импорта	11
2 Статистика форм взаимодействия российских фирм с зарубежными контрагентами	15
2.1 Построение и описание базы данных для исследования	15
2.2 Статистические характеристики форм взаимодействия российских фирм с зарубежными контрагентами	19
3 Эконометрическая проверка гипотез относительно выбора фирмами форм взаимодействия с зарубежными контрагентами на российских данных	30
3.1 Эконометрическая модель зависимости выбора между прямым и косвенным каналом экспорта от характеристик страны-партнера	30
3.2 Эконометрическая модель зависимости выбора между прямым и косвенным каналом экспорта от характеристик экспортируемых товаров	34
3.3 Систематические отличия в ценах экспорта посредников и прямых экспортеров	38
4 Рекомендации относительно внешнеторговой политики РФ с учетом полученных в работе результатов	44
4.1 Опыт различных стран в использовании посредников для продвижения экспорта	44
4.2 Рекомендации по использованию посредников для продвижения несырьевого экспорта в России с учетом мирового опыта и полученных результатов	49
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	56
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	58

ВВЕДЕНИЕ

В современной экономике лишь весьма незначительная доля конечных товаров приобретает потребителями непосредственно у производителей. Гораздо более распространенной является практика прохождения потоков товаров через множество посредников. Примечательно, что доля посредников является весьма существенной не только во взаимодействиях, связанных с конечными товарами, но и при торговле промежуточной продукцией. Присутствие посредников в торговле конечными товарами можно объяснить простейшими соображениями о «стыковке» покупателей и производителей, услугами по доставке товаров в удобные для потребителя локации. В то же время, роль посредников в торговле достаточно крупными партиями товаров на первый взгляд может показаться весьма сомнительной. По этой причине на бытовом уровне часто можно встретить мнение о том, что посредничество вредно для экономической активности, поскольку оно оттягивает ресурсы на непроизводительную или малопроизводительную деятельность, без которой экономика любой страны вполне могла бы обойтись.

Тем не менее, значительное присутствие посредников в международной торговле к настоящему моменту уже стало стилизованным фактом. Например, согласно данным из работы [1], 11% американского экспорта и 24% американского импорта приходится на посредников. Эти значения следует признать не слишком большими, особенно на фоне примера из истории Японии: в начале 1980-х годов на 300 крупнейших посредников приходилось более 80% всей торговли этой страны. Данные по китайской экономике позволяют говорить о том, что более 22% экспорта в этой стране приходится на посредников. Очевидно, что если рассуждения о бесполезности посредников были бы справедливыми, то такая ситуация была бы неустойчивой, и со временем доля посредников в торговле, как внешней, так и внутренней, любой страны, свелась к минимальной, а большинство торговых операций осуществлялись бы напрямую между покупателем и продавцом. Уже хотя бы по этой причине пристальное рассмотрение роли посредников в международной торговле заслуживает внимания исследователей.

К настоящему времени в релевантной экономической литературе накопилось значительное количество теоретических и эмпирических свидетельств в пользу того, что учет гетерогенности фирм имеет важное значение для понимания процессов международной торговли. Среди этих свидетельств имеются работы, посвященные анализу влияния несовершенства контрактов на торговые взаимодействия фирм, находящихся по разные стороны границы, а также тесно связанным с несовершенством контрактов

вопросом о роли посредников в международной торговле. Более глубокое понимание этих аспектов поведения фирм-участников внешнеторговой деятельности может быть полезным с точки зрения оценки эффективности тех или иных мер торговой и/или промышленной политики.

Результаты, полученные в настоящей работе, демонстрируют важную роль посредников в российской внешней торговле, а также во внешней торговле многих других стран. На основе анализа, проведенного в настоящей работе, выдвигаются предложения по оптимизации внешнеторговой и промышленной политики в РФ. Институт посредничества может быть использован для продвижения экспорта товаров отечественных производителей на внешние рынки, что соответствует одной из целей развития России до 2024 г., сформулированным в Указ «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года».

1. Обзор подходов к изучению факторов, влияющих на склонность фирм к выбору прямого или косвенного каналов экспорта и импорта

1.1 Теоретические подходы к моделированию факторов, влияющих на склонность фирм к выбору прямого или косвенного каналов экспорта и импорта

До относительно недавнего времени в экономической литературе выделяли три основных механизма появления посредников в экономике. Первый механизм заключается в стыковке покупателей и продавцов, то есть по сути представляет собой предоставление посредниками услуг по поиску агентов для обоюдновыгодного взаимодействия. Такой механизм реализован например в теоретической работе [2]. Второй механизм заключается в роли посредников как гаранта качества поставляемой продукции (см, например работу [3]). Третий механизм – роль посредников в устранении несовершенства контрактов¹. Роль несовершенства контрактов в международной торговле активно обсуждается в рамках теории транснациональных фирм, в частности, конкурирующих теорий транзакционных издержек и теории прав собственности, однако в этих моделях вопрос торгового

¹ Заметим, что роль посредников как гаранта качества поставляемых товаров может быть содержательно включена в концепцию несовершенных контрактов. В частности, в случае, если бы контракты были совершенны, то в них возможно было бы полностью специфицировать качество товаров, а несоответствие товаров этим требованиям приводило бы соответствующим штрафам, которые исключали бы возможности потерь для покупателя. Несмотря на то, исторически роль посредников в качестве гаранта качества выделяется в отдельное направление моделирования.

посредничества не является центральным². В то же время, модель, разработанная в работе [4] демонстрирует, что несовершенства контрактов могут иметь важное значение при выборе фирмами между прямым и косвенным каналами экспорта.

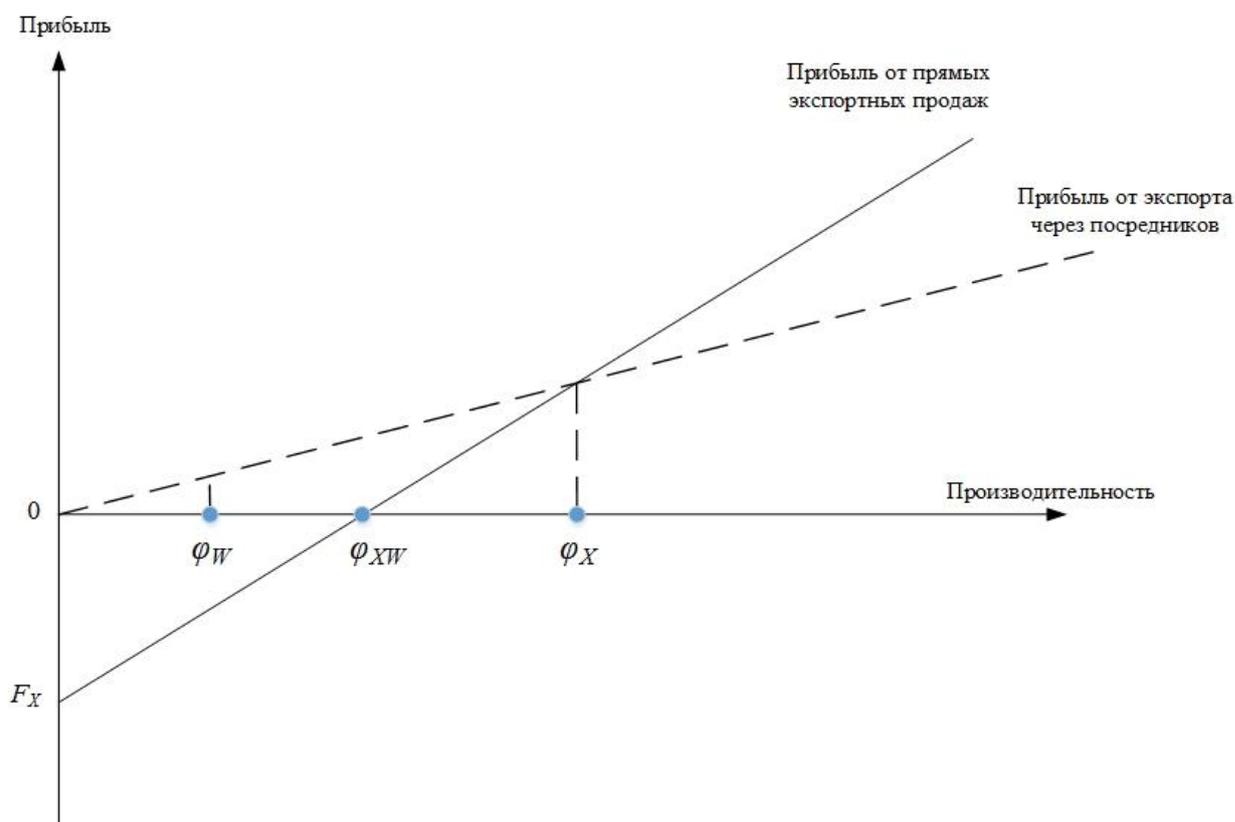
Несмотря на то, что содержательные соображения этих моделей следует признать вполне оправданными, более того, эти механизмы находят частичное подтверждение на реальных данных, к настоящему моменту фокус внимания в исследованиях роли посредников в международной торговле сместился в сторону моделей гетерогенных фирм. Это направление теоретического моделирования, помимо прочего, позволяет объяснить почему одни фирмы являются экспортерами, а другие предпочитают обслуживать только отечественный рынок. Этот эффект отбора на экспортные рынки может указать на третий механизм проявления посредников в международной торговле, а именно, помощь в осуществлении экспорта фирмам, которые по тем или иным причинам не способны выйти на экспортные рынки самостоятельно. Поскольку разнородность фирм в международной торговле уже является признанной важной чертой, которую необходимо учитывать при изучении процессов международной торговли, обзор теоретических подходов к моделированию роли посредников в международной торговле предлагается сосредоточить именно на моделях такого рода.

Несмотря на то, что значимая роль посредников в международной торговле к настоящему моменту уже может рассматриваться как эмпирический факт, подходы к моделированию деятельности посредников с учетом гетерогенности фирм крайне немногочисленны. Отметим, что уже упомянутая работа [4] относится к классу моделей гетерогенных фирм, однако эта модель может быть охарактеризована как специальная, то есть, описывающая посредническую деятельность только с точки зрения значения в преодолении несовершенства контрактов. Роль посредников в стыковке покупателей и продавцов реализована в модели работы [5]; роль посредников в качестве гаранта качества продукции является основной для теоретической модели в работе [6]. Тем не менее, можно говорить о центральной роли теоретической модели из работы Андерса Акермана [7], на которой базируются многие эмпирические исследования этого направления. Более того, механизмы из работы Акермана являются основной для модификаций теоретических моделей или модель Акермана может рассматриваться как общий случай других моделей данного направления исследований, в том числе уже упомянутых работ [4], [5], [6]. То

² Более подробно эти направления экономического моделирования обсуждаются в следующем разделе работы

обстоятельство, что модель Акермана относится к классу моделей гетерогенных фирм, как будет показано далее, имеет важное значение для демонстрации роли посредников в международной торговле. Принадлежность модели к новейшей теории международной торговли означает наличие среди предположений модели основных предпосылок, используемых в модели Мелитца [8].

Основное предсказание модели Акермана можно проиллюстрировать, обратившись к рисунку 1. На этом рисунке изображены зависимости прибыли фирмы от производительности при различных режимах экспорта – прямом и косвенном. Линия прибыли косвенного канала экспорта имеет начало в начале координат, поскольку предполагается, что для осуществления экспорта промышленному предприятию нет необходимости нести фиксированные издержки. В то же время, ведение экспортной деятельности напрямую сопряжено с необходимостью понести фиксированные издержки в размере F_x , что на рисунке 1 отражено как начало линии прибыли прямых экспортных продаж из точки $(0, F_x)$. Наклон линии прибыли продаж через посредников более пологий по причине «двойной маржинализации», что содержательно означает перераспределение части прибыли от экспортных продаж от промышленных предприятий к посредникам. Таким образом, уже на данном этапе изложения прослеживается содержательная роль посредников в экспортной деятельности. Наличие посредников расширяет возможности выбора у производителей промышленных товаров в части экспортных поставок, однако этот выбор не является тривиальным, поскольку выбор прямого канала экспорта сопряжен с относительно низким уровнем переменных издержек торговли, но необходимостью нести фиксированные издержки выхода на экспортный рынок, тогда как выбор косвенного канала экспорта отличается относительно высоким уровнем переменных издержек торговли при отсутствии необходимости нести фиксированные издержки выхода на экспортный рынок.



Примечание – Источник: [7].

Рисунок 1 – Зависимости прибыли фирмы от производительности при прямом и косвенном режимах экспорта

Модель Акермана предсказывает, что фирмы имеющие наиболее высокие уровни производительности, а именно, уровни, превышающие значение φ_X , будут выбирать прямой канал экспорта независимо от того присутствуют ли на рынке посредники или нет. Такой результат может быть содержательно проинтерпретирован: наиболее производительные фирмы имеют достаточный уровень производительности и, как следствие, долю рынка для того, чтобы обеспечить себе объем экспортных продаж, необходимый для покрытия фиксированных издержек экспорта. Выбор косвенного канала экспорта для таких фирм менее предпочтителен по причине того, что экспорт через посредников фактически означает перераспределение части маржи в пользу посредников в обмен на экономию на фиксированных издержках экспорта. В случае, если потенциальные объемы продаж на экспортном рынке весьма существенны, перераспределенная в пользу посредников маржа окажется больше значения фиксированных издержек. В то же время, фирмы, производительность которых принимает умеренные значения, в частности, находится в промежутке $(\varphi_{XW}, \varphi_X)$, выбирают косвенный канал экспорта при том, что в случае отсутствия посредников на рынки эти фирмы также осуществляли бы экспортную деятельность, но наличие посредников позволяет этим фирмам повысить свою прибыль. На

рисунке 1 это обстоятельство отражено в виде превышения значений прибыли от экспорта через посредников над значениями прибыли от прямых экспортных продаж на участке $(\varphi_{xw}, \varphi_x)$. В отличие от наиболее производительных фирм, объемы экспортных продаж фирм с умеренными значениями производительности не слишком велики, поэтому совокупное объем перераспределенной маржи в пользу посредников для этих фирм оказывается меньше размера фиксированных издержек выхода на экспортные рынки, поэтому такие фирмы найдут выгодным делегировать экспортную деятельность посредникам. Наконец, фирмы, чья производительность находится в промежутке $(\varphi_w, \varphi_{xw})$ без присутствия на рынке посредников не осуществляли бы экспортные поставки, поскольку объемы экспортных поставок этих фирмы оказываются недостаточными для того, чтобы покрыть фиксированные издержки выхода на экспортный рынок. Однако наличие посредников дает возможность таким фирмам выйти на экспортный рынок, поскольку для этих фирм оказывается выгодным получать пониженную маржу в силу наличия посредников по сравнению с нулевой прибылью от отсутствия выхода на экспортные рынки.

Отметим, что центральный механизм модели Акермана может быть содержательно проинтерпретирован как с точки зрения направления моделирования, связанного с существованием информационных издержек поиска покупателя и продавца, так и с точки зрения роли посредников как гаранта качества продукции. В частности, если предположить, что фиксированные издержки экспорта включают в себя расходы на поиск контрагента на зарубежном рынке, то можно рассматривать посредников как фирмы, оказывающие специализированные услуги по поиску контрагентов. В силу того, что посредники специализируются на стыковке производителей и покупателей, они могут осуществлять этот процесс более эффективно, а дополнительный выигрыш в эффективности происходит благодаря экономии от масштаба. Такой механизм реализован, например, в работе [5]. Роль посредников как гаранта качества продукции может быть проинтерпретирована схожим образом: производителю, для того, чтобы убедить покупателей на зарубежном рынке в надлежащем качестве своей продукции, необходимо понести затраты, которые также могут рассматриваться в качестве фиксированных издержек. Крупные производители могут позволить себе производить такие затраты самостоятельно, тогда как менее крупные производители будут склонны воспользоваться услугами посредников. Такая интерпретация деятельности посредников встречается, например, в модели из работы [6]. Наконец, посредники могут частично снижать трения, связанные с несовершенством контрактов, понижая тем самым фиксированные издержки для экспортеров, связанные с рисками, порожденными несовершенством контрактов. Такая точка зрения на роль

посредников в международной торговле реализована в работе [4]. Модель, которая представлена в данной статье, во многом аналогична модели Акермана, однако является более специальной, то есть, нацеленной на исследование именно несовершенства контрактов в международной торговле. В свою очередь, модель Акермана является моделью общего равновесия, которая позволяет, помимо прочего, проводить анализ благосостояния. Помимо этого, Акерман предлагает ясный механизм «двойной маржинализации», который по-разному должен проявляться в зависимости от экспортируемого товара, следовательно, способен приводить к содержательным гипотезам относительно роли посредников в отраслевом разрезе. Отметим также, что модель в работе [4] отличается от прочих моделей этой области исследований тем, что в ней под каналом прямого экспорта подразумевается осуществление ПИИ в страну назначения экспорта путем образования в этой стране посредника для импорта товаров. Механизм принятия решения фирм между косвенным и определенным таким образом прямым каналом экспорта в целом не отличается от механизма в модели Акермана, однако содержательная интерпретация мотивов отличается. В частности, авторы работы [4] предполагают, что образуя в стране назначения импорта посредника данная фирма уменьшает негативное влияние несовершенства контрактов, поскольку в данном случае взаимодействие происходит внутри по сути внутри одной компании³.

В совокупности можно говорить о том, что модель Акермана примечательна не только тем, что прямым образом указывает на основных потребителей услуг посредников и роли последних во внешней торговле, но и тем, что является достаточно общей постановкой, объединяющей в себе основные подходы к моделированию деятельности посредников, существовавших еще до публикации работы Акермана. В этих условиях, делая различные предположения о природе фиксированных и переменных издержек торговли, а также о способностях посредников влиять на эти величины, возможно получить целое множество эмпирических тестируемых гипотез, которые представляют интерес с точки зрения статистической проверки на российских данных.

³ Примечательно, что такая интерпретация подтверждается эмпирически в работе на совмещенных данных уровня транзакций Чили и Аргентины [14]. Более подробно этот эмпирический результат будет обсуждаться в обзоре эмпирических подходов далее.

1.2 Эмпирические исследования закономерностей выбора прямого или косвенного каналов экспорта и импорта

По сравнению с теоретической литературой, посвященной роли посредников в международной торговле, эмпирическая литература отличается намного большим многообразием. Это можно объяснить двумя основными причинами. Во-первых, модель Акермана предоставила для исследователей по-настоящему гибкую постановку для анализа целого множества аспектов деятельности посредников в международной торговле. Существование такой достаточно общей модели позволило исследователям изучать интересующие механизмы посредством незначительной модификации модели Акермана, что обусловило эмпирическую направленность большинства работ в этой области. Во-вторых, к исследованию роли посредников в международной торговле подключаются множество авторов, в распоряжении которых оказываются необходимые данные по различным странам, причем в некоторых случаях эти данные следует признать уникальными, в том смысле, что они позволяют обнаружить специфические закономерности поведения фирм в части выбора между прямым и косвенным каналами экспорта, которые нельзя обнаружить с использованием уже ставшими достаточно распространенными данными уровня фирм и даже транзакций для данной страны. В настоящем обзоре эмпирических подходов таким работам будет уделено особое внимание.

Отметим, что практически во всех упомянутых в теоретическом обзоре работах, помимо экономической модели, приводится статистическая проверка тестируемых гипотез, следующих из этих моделей. Статья Акермана [7] в этом смысле исключением не является. В этой работе производится эмпирическая проверка предсказаний теоретической модели на данных по шведским фирмам. Результаты эмпирического исследования Акермана с одной стороны соотносятся с предположениями теоретической модели из этого исследований, с другой, соотносятся с предсказаниями модели. Используя теоретическую постановку Акермана, авторы работы [9] обнаружили схожие закономерности на китайских данных. В частности, большая доля посредников наблюдается при экспорте в более удаленные страны, страны с меньшим размером рынка и в страны, в которых относительно невелики фиксированные издержки импорта, которые аппроксимируются количеством документов, необходимых для импорта. Кроме того, посредники оказываются менее востребованными при экспорте в страны, в которых более высокая доля говорящего на китайском языке населения. Этот результат прямо указывает на то, что в формировании фиксированных издержек экспорта участвует также языковой барьер между торгующими фирмами, а также культурные особенности. Несмотря на то, что влияние общего языка на торговлю

обнаружено во множестве работ по оцениванию гравитационной модели торговли, результаты работы Ана и соавторов дополнительно указывает на роль посредников в преодолении фиксированных издержек внешнеторговой деятельности. Еще одно отличие по сравнению с эмпирической спецификацией Акермана является включение в число объясняющих переменных импортных тарифов. Импортные тарифы, в отличие от расстояния, могут рассматриваться как прямой аналог переменных издержек торговли, однако, даже эта переменная не полностью описывает переменные издержки торговли. Авторы работы [9] обнаружили, что увеличение тарифов на 10 процентных пунктов ассоциируется с увеличением доли посредников в экспорте на 15%. В совокупности, эмпирические результаты работы Ана и соавторов дают основания полагать, что посредники способствуют улучшению доступа не только на рынки с большими фиксированными издержками, но и на рынки с большими переменными издержками торговли.

Помимо этого, в работе [9] показано, что фирмы, которые некоторое время пользуются услугами посредников для осуществления экспорта, в последствии переходят к прямым экспортным продажам. По мнению авторов, свидетельства в поддержку этой гипотезы выступают два эмпирических наблюдения, обнаруженных на китайских данных. Во-первых, новые разновидности товаров экспортируются относительно более интенсивно в страны, которые отличаются относительно высоким уровнем торговых издержек и малым размером рынка. Поскольку авторы показали, что именно на таких рынках роль посредников относительно высока, имеются основания полагать, что новые разновидности товаров на самом деле не являются новыми для этого рынка в том смысле что они прежде поставлялись на этот рынок через посредников. В целом можно говорить, что расчеты Ана и соавторов предоставляют только косвенные свидетельства в пользу дополнительного динамического канала продвижения экспорта посредниками, и требуются более убедительные эмпирические свидетельства в пользу этой гипотезы. Тем не менее, расчеты из работы [9] можно рассматривать как первые шаги в данном направлении исследований. В случае, если дополнительные исследования будут соотноситься с высказанной авторами гипотезой, можно будет говорить о особой роли посредников в продвижении экспорта. Поскольку теоретические модели предсказывают, что прямой канал экспорта доступен только для наиболее производительных фирм, тогда как несколько менее производительные предпочитают экспорт через посредников, переход предприятий из группы непрямых экспортеров в группу прямых экспортеров может свидетельствовать о том, что у этих предприятий происходит рост производительности. Однако для того, чтобы

определить, является ли этот рост производительности индуцированным именно посредниками, необходимо более детальное исследование. В частности, не исключена возможность устойчивого увеличения производительности некоторого предприятия вне зависимости от обращения к услугам посредникам для экспорта. Иными словами, рассматриваемая фирма достигла бы достаточного уровня конкурентоспособности для осуществления прямого экспорта независимо от того, обращалась ли эта фирм к услугам посредников или нет. В литературе имеются примеры, которые косвенно подтверждают данное предположение. Например, в своей работе Бернард и Йенсен⁴ [10] показали, что американские предприятий, которые в некотором году начали экспортировать продукцию на внешние рынки, наращивали свою производительность опережающими темпами по сравнению с фирмами, которые не стали экспортерами в данном году. Однако в целом можно говорить о том, что вопрос о влиянии экспортной деятельности на производительность фирм остается дискуссионным в экономической литературе.

Работа [11] посвящена эмпирическому изучению поведения посредников в экспорте Италии. В данном исследовании посредники идентифицируются в соответствии с основной деятельностью компании. Всего в работе формируется четыре непересекающихся класса предприятий: оптовики, ритейлеры, предприятия обрабатывающей промышленности и все прочие предприятия.

Несмотря на то, что на посредников приходится примерно 11% итальянского экспорта, существует значительная вариация этого показателя в разрезе стран и товаров. В частности, имеются примеры стран, в которые посредники вовсе не экспортируют, тогда как в отдельных случаях доля посредников на данном экспортном направлении достигает 88%. Существенная роль посредников не прослеживается в экспорте из Италии в Бельгию, Францию, Норвегию, Новую Зеландию и Китай. В то же время, экспорт в такие страны как Парагвай, Молдова, Малави и Албания примерно на 23% состоит из товаров, экспортируемых через посредников. Примечательно, что невзвешенное среднее по всем экспортным направлениям в 2003 году составило 16.6%, что при сравнении со взвешенным значением в 11% указывает на относительно большую важность посредников при экспорте в малые страны или страны, в которые Италия экспортирует относительно менее интенсивно. Аналогичным образом можно получить, что роль посредников в

⁴ Принято считать данную работу эмпирической основой для новейшей теории международной торговли. В частности, именно обнаруженные Бернардом и Йенсеном закономерности наглядно продемонстрировали систематические отличия между экспортерами и неэкспортерами, что послужило стимулом для разработки модели Мелитца [16].

среднем больше при экспорте в страны, не входящие в ЕС. Кроме того, роль посредников больше в экспорте товаров, отличающихся в среднем меньшими объемами экспортных поставок.

Следующая часть эмпирического исследования в работе [11] посвящена выявлению различий в характеристиках посредников и прямых экспортеров. Авторы справедливо замечают, что различия в показателях предприятий этих двух групп будут проявляться в силу того различий в основной деятельности этих предприятий. Фактически можно говорить о том, что прямые экспортеры занимаются как производством товаров, так и его реализацией (в части экспортных поставок), тогда как посредники ведут деятельность только в рамках последней из упомянутых стадий. Очевидно, что в этих условиях выручка посредников при прочих равных⁵ будет больше, поскольку такие организации фактически занимаются перепродажей продукции, но не ее производством. Предприятия обрабатывающей промышленности, напротив, осуществляют производственную деятельность, следовательно, такое же количество работников при прочих равных будет выпускать на рынок меньшие объемы продукции. Иными словами, можно ожидать, что предприятие обрабатывающей промышленности, численность сотрудников которой составляет 100 человек, будет иметь выручку при прочих равных меньшую, чем предприятие-посредник. В этих условиях при статистическом анализе различий в показателях экспорта посредников и прямых экспортеров следует учитывать и объемы выручки, и количество сотрудников на предприятии. По этой же причине сравнение показателей «выручка на одного работника» для фирм разных типов следует признать нецелесообразным.

Отдельный интерес представляют собой характер связи между упомянутыми выше характеристиками фирм и географией экспорта, и ассортиментом в зависимости от принадлежности к классу прямых или косвенных экспортеров. Расчеты, приведенные в [11] демонстрируют, что посредники при том же количестве сотрудников и объемах экспорта экспортируют в меньшее количество стран, чем прямые экспортеры, однако ассортимент экспорта посредников шире при прочих равных. По мнению авторов, это позволяет говорить о том, что посредники в большей степени специализируются на разделении специфических для данной страны назначения экспорта фиксированных издержек, в меньшей – на разделении специфических для данного товара издержках.

⁵ В том числе и производительности труда в терминах валовой добавленной стоимости.

Уровень детализации данных, имеющихся в распоряжении авторов работы [11], позволяет изучать различия между посредниками и прямыми экспортерами в рамках одного и того же направления экспорта и товара экспорта. Такая постановка исследовательского вопроса позволит определить существуют ли систематические отличия в характеристиках потоков экспорта данного товара в данную страну в зависимости от того является ли экспортер посредником или производителем продукции. Результаты оценивания позволяют сделать следующие выводы. Во-первых, посредники при экспорте в данную страну данного товара осуществляют поставки существенно меньших объемов продукции, причем эффект наблюдается даже с учетом контроля на размер фирмы. Во-вторых, результаты позволяют говорить о том, что различия в стоимостных объемах экспорта вызваны в первую очередь различиями в физических объемах, тогда как цены при прямом и косвенном способе экспорта отличаются статистически незначимо.

2 Статистика форм взаимодействия российских фирм с зарубежными контрагентами

2.1 Построение и описание базы данных для исследования

В качестве основных источников данных, используемых для исследования роли посредников в российской внешней торговле, выступают данные БД RUSLANA и данные БД ГТД⁶. Первый источник представляет собой массив данных с информацией о более чем 9 млн российских компаний. В базе содержатся множество показателей, однако для в ходе исследования будут использованы лишь некоторые из них. В частности, это различные идентификаторы компаний (в том числе ИНН), финансовые показатели за последние 10 лет, отраслевая принадлежность компании, адрес предприятия, сведения о собственниках и дочерних структурах. В свою очередь, основными источниками данных для БД RUSLANA являются Федеральная служба государственной статистики РФ (Росстат), Федеральная налоговая служба РФ (ФНС).

БД ГТД представляет детализированный массив данных, содержащий подробную информацию о большинстве⁷ перемещений товаров через таможенную границу РФ. Для нас в первую очередь интерес представляют такие сведения из этой базы, как идентификатор (ИНН) экспортера или импортера, код товара, страна экспорта или импорта, статистическая стоимость экспорта или импорта.

⁶ Грузовые таможенные декларации.

⁷ Соответствие между официальной статистикой внешнего сектора РФ и аналогичными показателями, рассчитанными на основе данных БД ГТД будут обсуждаться далее.

В работе также будут использованы различные характеристики рынков назначения российского экспорта, а также характеристики стран-экспортеров при проведении межстранового анализа роли посредников в экспорте. Эти переменные присоединяются к основному массиву данных по полям «год» и «код ISO3 страны-импортер». Среди этих характеристик различные макроэкономические страновые переменные, источником которых выступает база данных World Development Indicators (WDI)⁸.

Для построения прокси для качества государственного управления, которое также может быть связано с уровнем фиксированных издержек выхода на конкретный экспортный рынок, используется база данных Всемирного банка Worldwide Governance Database⁹, в которой качество управления оценивается по шести различным переменным: уровень демократии и отчетности правительства; политическая стабильность и отсутствие насилия; эффективность правительства; качество законодательства; уровень верховенства закона и эффективность борьбы с коррупцией. Поскольку все шесть упомянутых переменных по сути являются различными прокси для качества государственного управления в целом, они являются в значительной степени коррелированы между собой. Включение всех переменных в эконометрическую модель может привести к проблеме мультиколлинеарности, поэтому в данном случае уместно воспользоваться методом главных компонент для построения некоторого совокупного индикатора на основе указанных переменных.

В качестве прокси для уровня фиксированных издержек выхода на экспортный рынок данной страны используются данные рейтинга Doing Business, в частности данные о среднем времени, необходимом для экспорта; о среднем времени, необходимом для импорта; издержки импорта одного контейнера; издержки экспорта одного контейнера; количество документов, необходимых для экспорта; количество документов, необходимых для импорта. Поскольку данные Doing Business аналогичны данным по качеству государственного управления в том смысле что все три переменные для экспорта (импорта) отражают сложность ведения экспортной (импортной) деятельности в стране, то в данном случае также уместно воспользоваться методом главных компонент.

В качестве прокси для переменных издержек торговли используются данные о географическом расстоянии между странами, источником которых является база данных CEPII. В этой базе содержатся различные меры расстояния, в том числе расстояние между

⁸ <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>

⁹ <http://info.worldbank.org/governance/wgi/#home>

столицами и взвешенное по основным городам расстояние между странами. Расхождения между этими показателями ожидаемо следует признать в целом несущественными, по этой причине в исследовании используется только взвешенное по основным городам расстояние между странами, поскольку для случая такой географически протяженной страны как Россия учет географического распределения экономической активности предпочтителен.

В теоретической литературе, посвященной исследованию систематических закономерностей поведения роли посредников в экспорте, допускается, что на роль посредников в данном потоке экспорта могут оказывать влияние в том числе характеристики товаров. Механизмы этого влияния обсуждаются в теоретическом обзоре, поэтому в рамках настоящего раздела описание этих механизмов не требуется. Отметим лишь, что в теории эти зависимости проявляются через параметр эластичности замещения, который по сути отражает степень дифференцированности того или иного товара. В качестве прокси для степени дифференцированности в литературе часто используется классификация Рауха [12]. Этот подход разделяет товары на однородные, дифференцированные и товары с каталожной ценой. Отметим, что поскольку категория товаров с каталожной ценой обычно рассматривается как более близкая к однородным товарам, а не к дифференцированным, при использовании классификации Рауха часто товары с каталожной ценой относят к обобщенной категории однородных товаров. Такой подход будет использован в том числе в рамках данной работы.

Очевидным преимуществом использования классификации Рауха является простота реализации подхода: классификация товаров имеется в открытом доступе и может быть присоединена к основному массиву данных по полю «ТНВЭД». Однако это накладывает определенные ограничения, в частности, уровни классификации являются дискретными, то есть, внутри каждой категории товаров товары признаются в одинаковой степени дифференцированными. В этой связи часто предпочтительным является использование некоторой непрерывной характеристики, отражающей степень дифференциации товаров. В работе [11] для этих целей используется коэффициент вариации цен экспортных поставок в разрезе фирма-товар-страна. По предположению авторов чем больше разброс цен на данный товар, тем более дифференцированным он является. Отметим, что такой подход позволяет говорить лишь о проявлении вертикальной дифференциации товаров, то есть дифференциации, вызванной различиями товаров по качеству. При этом предполагается, что чем более качественным является товар, тем больше цена на данную разновидность. Горизонтальная дифференциация представляет собой наличие на рынке разновидностей товаров, различающихся между собой, однако не отличающихся по качеству. В случае

горизонтальной дифференциации цены на разные разновидности могут быть равны или близки, однако потребительские характеристики отличаться. Очевидно, что в этом случае показатель вариации цен не будет отражать степень дифференциации товаров. Тем не менее, следует отметить, что на практике вертикальная и горизонтальная дифференциация оказываются тесно связанными между собой. Иными словами, возможности горизонтальной дифференциации товаров на практике ассоциируются с возможностями дифференцировать его вертикально.

В исследовании также предлагается использовать другой показатель, который характеризует среднее «расстояние» данного товара до конечного потребителя, то есть отражает в какой степени рассматриваемый товар является конечным. Этот показатель был разработан в работе [13], его расчет производится на данных таблиц «затраты-выпуск» и в англоязычной литературе показатель носит название «Upstreamness»¹⁰. В работе [14] производится расчет показателя на наиболее актуальных данных «затраты-выпуск» для России. Помимо непосредственных расчетов показателя, в работе демонстрируется, что использование показателя, рассчитанного на данных некоторой страны может быть использовано для описания среднего положения в глобальных цепочках добавленной стоимости отраслей других экономик, поскольку рассчитанные на различных данных показатели в большой степени соответствуют друг другу.

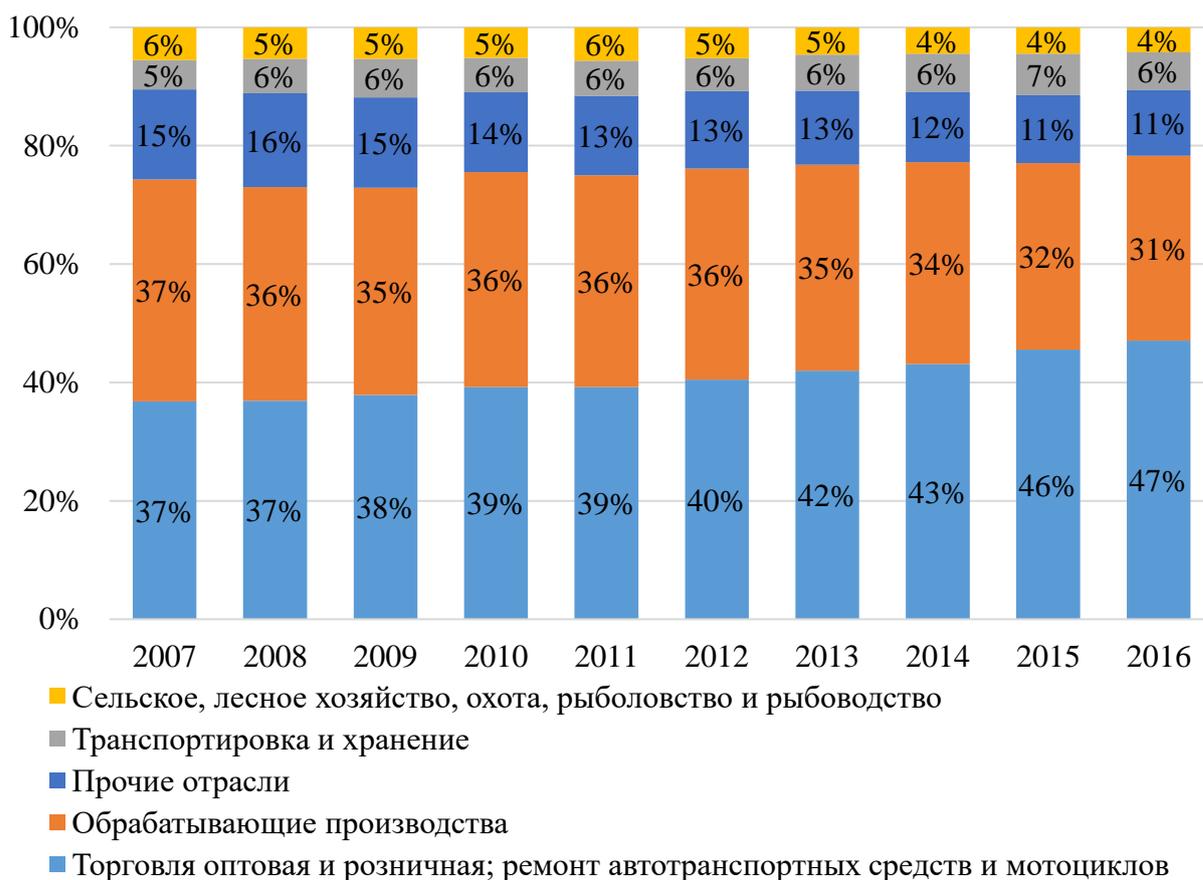
Предполагается, что более конечные товары обладают большим набор специфических свойств, то есть показатель в некотором смысле ассоциируется со степенью дифференциации товаров. Кроме того, при продаже конечных товаров относительно чаще требуется постпродажное обслуживание или осуществление непосредственного взаимодействия с потребителем, что может склонять производителей к экспорту через посредников. В свою очередь, товары, которые находятся на большем от потребителя расстоянии в терминах положения в цепочке добавленной стоимости, в меньшей степени специфичны, что означает в среднем меньшие издержки несовершенства контрактов. С другой стороны, рынки дифференцированных товаров в теории должны отличаться большей монопольной властью фирм, что означает при прочих равных меньший уровень конкуренции и, как следствие, большую вероятность выйти на экспортный рынок без помощи посредников. Более подробно указанные механизмы будут обсуждаться при эмпирическом изучении влияния характеристик товаров на роль посредников в экспорте. В

¹⁰ В виду того, что прямой перевод для названия «Upstreamness» недоступен, в дальнейшем тексте настоящей работы предлагается использовать именно оригинальное англоязычное название.

рамках данного подраздела краткое описание возможных механизмов влияния приводится лишь для обоснования включения показателя *Upstreamness* в массив данных для исследования.

2.2 Статистические характеристики форм взаимодействия российских фирм с зарубежными контрагентами

Наглядно тенденцию усиления роли посредников в российском экспорте можно увидеть, обратившись к данным рисунка 2, на котором отображены доли в количестве российских экспортеров в разрезе разделов ОКВЭД2. Эти данные демонстрируют, что доля предприятий раздела «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» ежегодно возрастала в период 2007-2016 гг., причем наиболее существенный рост наблюдался в 2015 году. В частности, в 2007 года на предприятия раздела «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» приходилось порядка 37% всех российских экспортеров, то к 2016 году эта доля выросла практически на 10 процентных пунктов и составила 47%. Можно заметить, что рост доли экспортеров данного раздела в совокупном числе российских экспортеров предприятий практически всех выделенных на рисунке 2 разделов, однако в наибольшей степени это верно для обрабатывающей промышленности. К примеру, в 2007 году на предприятия раздела «обрабатывающая промышленность» приходилось порядка 37% всех российских экспортеров, тогда как в 2016 году этот показатель составил 31%. При этом, доля предприятий, представляющих прочие разделы ОКВЭД2, упала с 15% до 11%, а доля предприятий раздела «сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство» и «транспортировка и хранение» упала с 6% до 4%. В то же время, доля предприятий раздела «транспортировка и хранение» увеличилась с 5% до 7% в 2015 году.

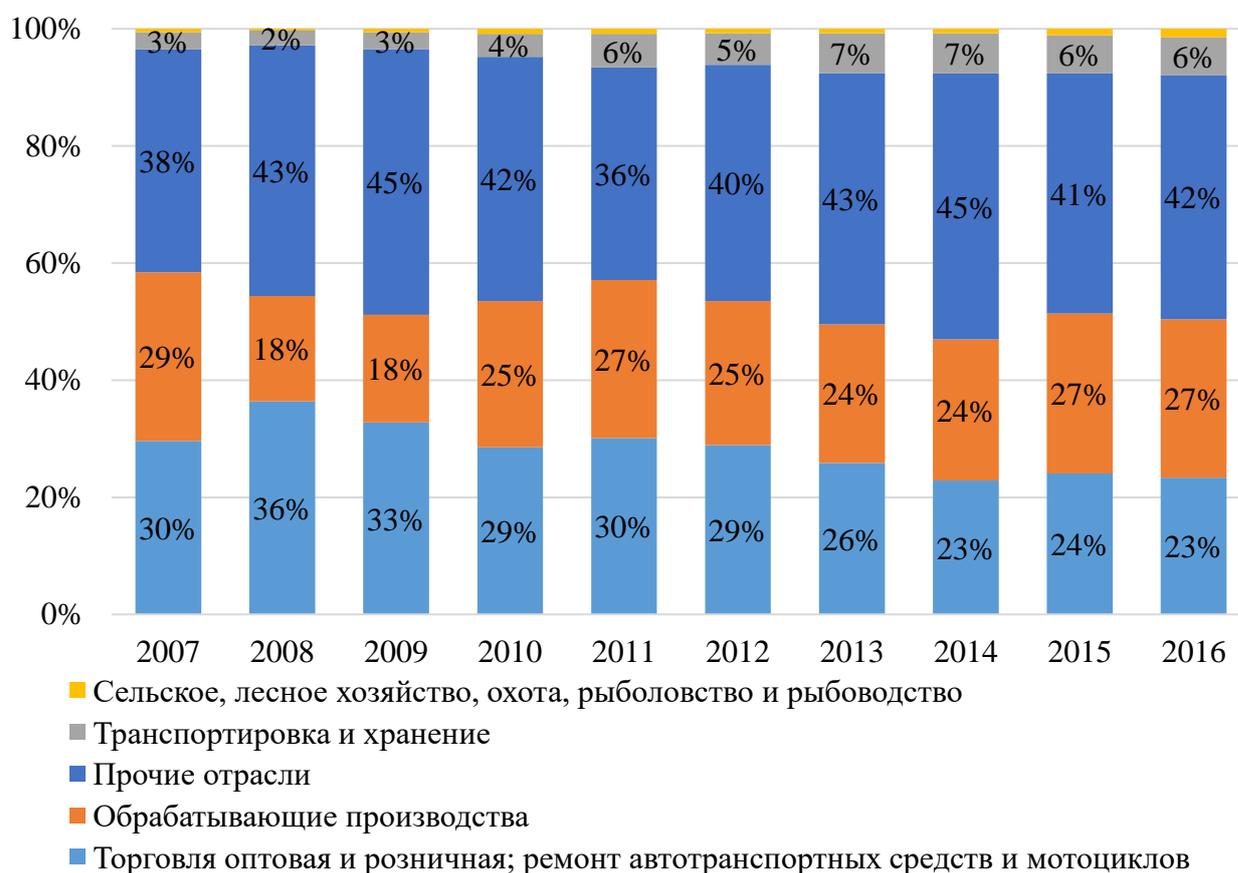


Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA

Рисунок 2 – Доли в количестве российских экспортеров в разрезе разделов ОКВЭД2, 2007-2016 гг.

Примечательно, что несмотря на доминирование предприятий раздела «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» в распределении российского экспорта по количеству предприятий, рассмотрение долей предприятий различных разделов ОКВЭД2 в стоимостных объемах экспорта аналогичный вывод сделать не позволяет. Если обратиться к данным, представленным на рисунке 3, то можно заметить, что доля посредников в стоимостном объеме российского экспорта в целом имела тенденцию к снижению в 2007-2016 гг. В частности, в 2016 году на предприятия, относящиеся к разделу «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» пришлось лишь 23% стоимостного объема российского экспорта, тогда как в 2007 году этот показатель составлял 30%, а в 2008 году и вовсе достигал 36%. Доли остальных выделенных на рисунке 3 групп отраслей российской экономики в целом имели разнонаправленную динамику, однако можно отметить выраженную тенденцию роста доли предприятий раздела ОКВЭД2 «транспортировка и хранение» с 3% до 6%.

Отметим, что согласно динамике, представленной на рисунке 3, падение экспорта в 2008-2009 гг. происходило в большей степени среди обрабатывающих предприятий, тогда как доля посредников в 2008 году резко увеличилась по сравнению с 2007 годом. Это наблюдение соотносится с важным выводом работы [11], согласно которому экспорт посредников является более устойчивым к внешним шокам по сравнению с прямым экспортом. Авторы работы [11] связывают такой результат с большей гибкостью посредников в терминах ассортимента экспорта. В частности, согласно рассуждениям, изложенным в этой работе, при негативных внешних шоках посредники оставляют в своей экспортной корзине наиболее конкурентоспособные разновидности товаров, тогда как прямым экспортерам такая опция если и доступна, то в меньшей степени, поскольку ассортимент экспорта прямых экспортеров как правило уже и формируется исключительно или в наибольшей степени из производственного ассортимента данного предприятия¹¹.



Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA

¹¹ Более подробно данный механизм применительно к российскому экспорту будет исследован в следующем разделе

Рисунок 3 – Доли в стоимостном объеме экспорта в разрезе разделов ОКВЭД2, 2007-2016 гг.

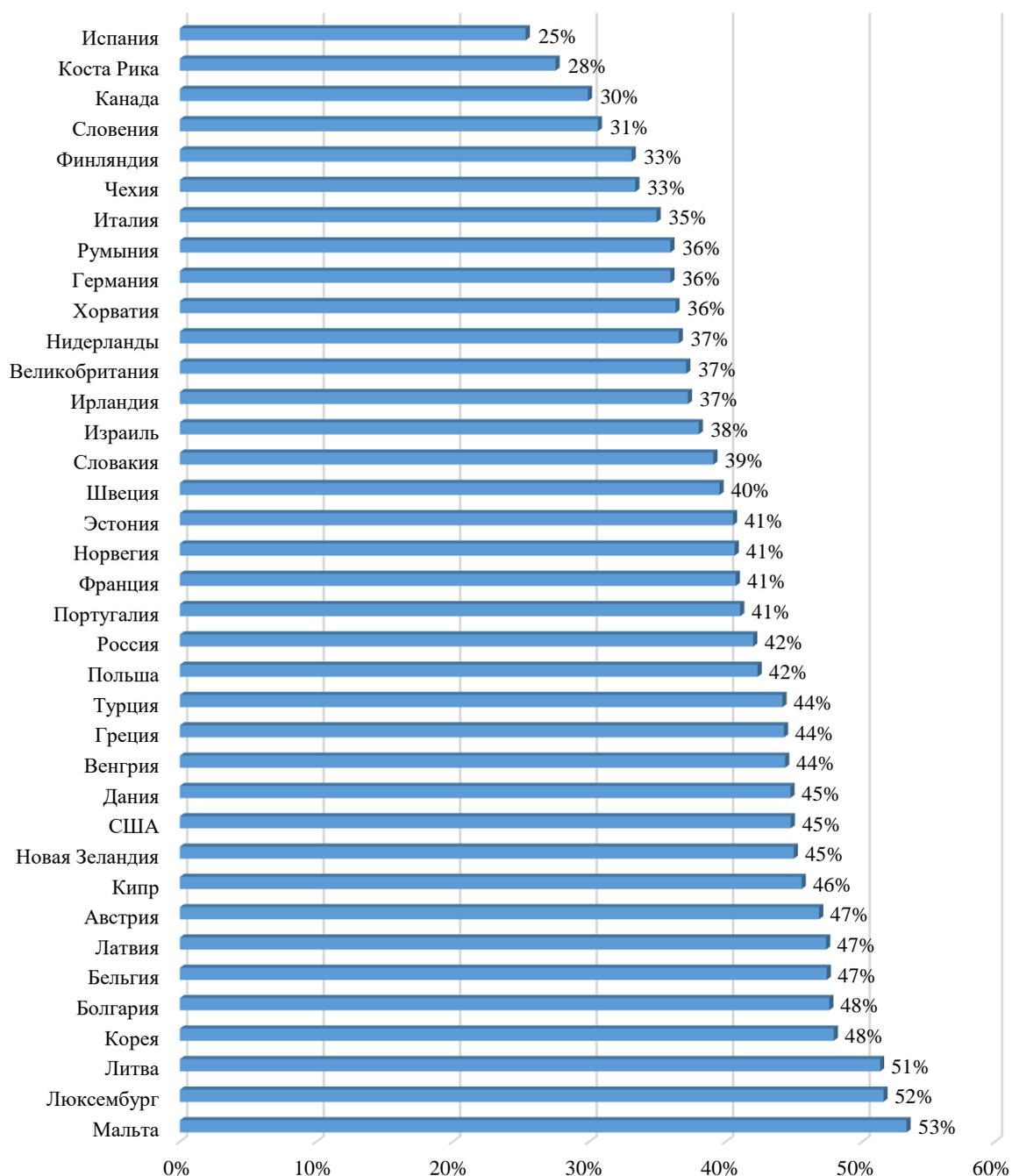
В совокупности, данные рисунков 2 и 3 позволяют говорить о том, что средние объемы экспорта посредников меньше средних объемов экспорта остальных экспортеров. В частности, согласно данным БД ГТД, в 2013 году средний годовой экспорт на одну фирму-посредника составлял порядка 14 млн. долл. США, тогда как аналогичный показатель для прочих предприятий составил порядка 30 млн. долл. США.

Таким образом, сокращение доли посредников в стоимостных объемах российского экспорта наблюдалось на фоне увеличения доли посредников в терминах количества экспортеров. В совокупности оба эти наблюдения указывают на то, что средний экспорт на одну фирму-посредника в течении рассматриваемого периода падал, причем существенно. Например, в 2009 году на одного экспортера-посредника приходилось в среднем 19.3 млн. долл. США российского экспорта, тогда как в 2016 году аналогичное значение составило 4.8 млн. Примечательно, что особенно выраженным падение среднего экспорта являлось именно в 2015 и 2016 годах, что может рассматриваться как свидетельство в пользу резкого роста числа посредников-экспортеров на фоне ослабления рубля. Иными словами, более выгодный для экспортеров валютный курс стимулировал появление в экспортной деятельности множества относительно небольших предприятий. Альтернативное объяснение заключается в том, что средний экспорт на одну снизился не только потому, что состав экспортеров изменился в пользу относительно мелких экспортеров, но и потому, что остальные экспортеры снизили объемы экспортных поставок, номинированные в долларах США.

Отметим, что существенная доля в количестве экспортеров предприятий, основной вид деятельности которых относится к разделу «Торговля оптовая и розничная; ремонт автотранспортных средств и мотоциклов» не является отличительной чертой российской экономики. Согласно данным, представленным на рисунке 4, во многих странах доля посредников в общем количестве экспортеров составляет от четверти до более чем половины. При этом, среди рассмотренных стран, Россия находится примерно в середине списка по доле посредников в общем числе экспортеров. Наибольшая доля посредников в экспорте наблюдается в таких странах как Мальта, Люксембург и Литва. В частности, в этих странах более половины всех экспортеров приходится на посредников. Тот факт, что эти страны представляют собой экономики небольшого размера, может указывать на то, что роль посредников в экспорте систематических зависит от размера рынка, который является домашним для экспортера. Данные, представленные на рисунке 5 в целом

соотносятся с этой гипотезой. В частности, можно наблюдать несколько выраженную отрицательную зависимость между ВВП страны и долей посредников в общем количестве экспортеров в стране. Естественно, на этом рисунке можно наблюдать яркие исключения, однако в целом тренд на снижение доли посредников при переходе к рассмотрению экономики с большим размером рынка качественно прослеживается. Такой результат можно объяснить в рамках новейшей теории международной торговли, посвященных роли посредников в экспорте. Более крупные рынки в целом ассоциируются с большими издержками выхода на этот рынок, поскольку для данной конкретной фирмы на рынках большего размера вероятность наличия конкурента, производящего или импортирующего близкий по характеристикам товар, выше. В таких условиях в отраслях экономик с большим размером рынка особенно велика роль наиболее производительных фирм, поскольку именно такие фирмы способны выдержать повышенный уровень конкуренции. В результате, состав экспортеров на таких рынках может быть смещен в пользу более производительных фирм по сравнению с рынками меньшего размера. В свою очередь, теория указывает на то, что услугами посредников пользуются в большей степени фирмы с умеренным значением производительности, которых в случае экономики с большим рынком относительно меньшее количество. В результате посредничество при экспортных операциях в экономике с большим размером рынка оказывается менее востребованным, что транслируется в относительно меньшую долю посредников в общем количестве

экспортеров.

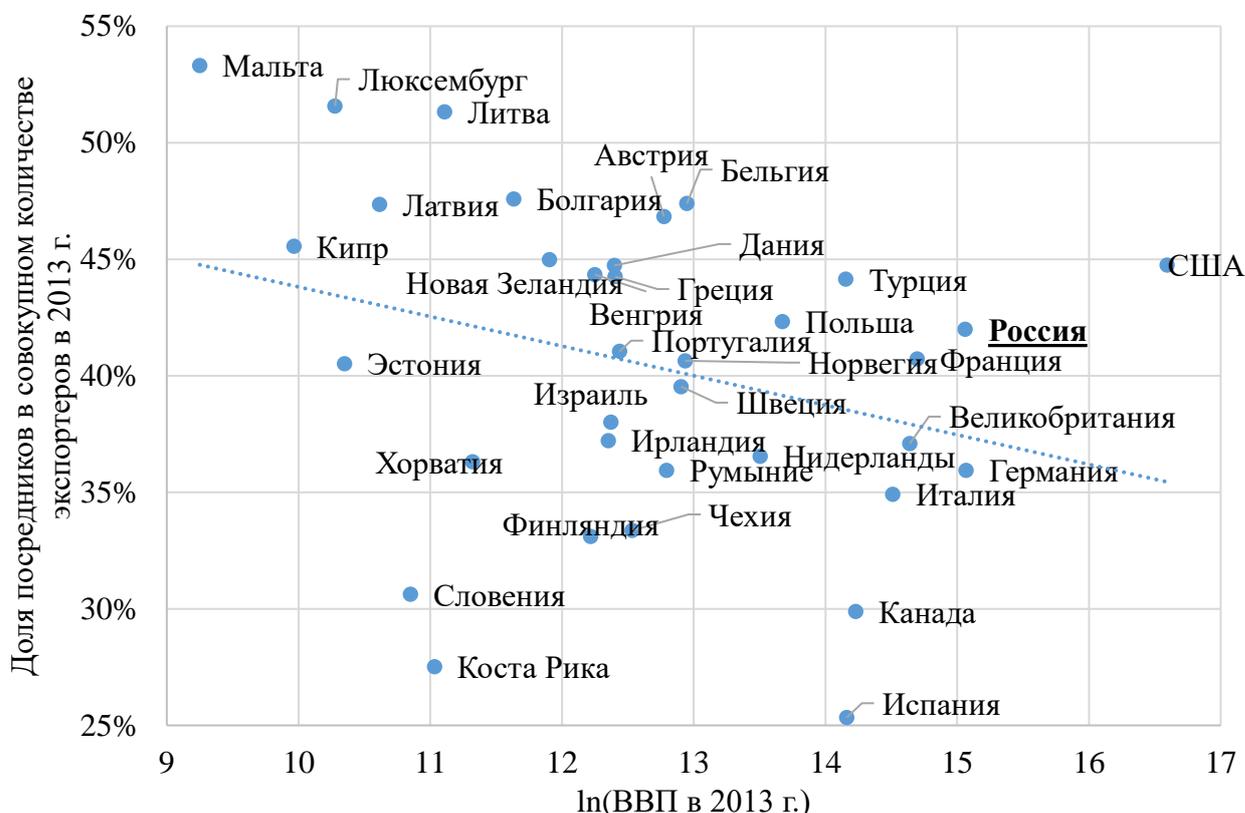


Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных ОЭСР для всех стран, кроме России; для России - расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA.

Примечание – для большинства стран, представленных на рисунке, приведены данные за 2013 год; для стран, для которых данные за 2013 год отсутствуют, используются данные года, наиболее близкого к 2013 году.

Рисунок 4 – Доля посредников в общем количестве экспортеров в различных странах, 2013 г.

Примечание – для большинства стран, представленных в таблице, приведены данные за 2013 год; для стран, для которых данные за 2013 год отсутствуют, используются данные года, наиболее близкого к 2013 году.



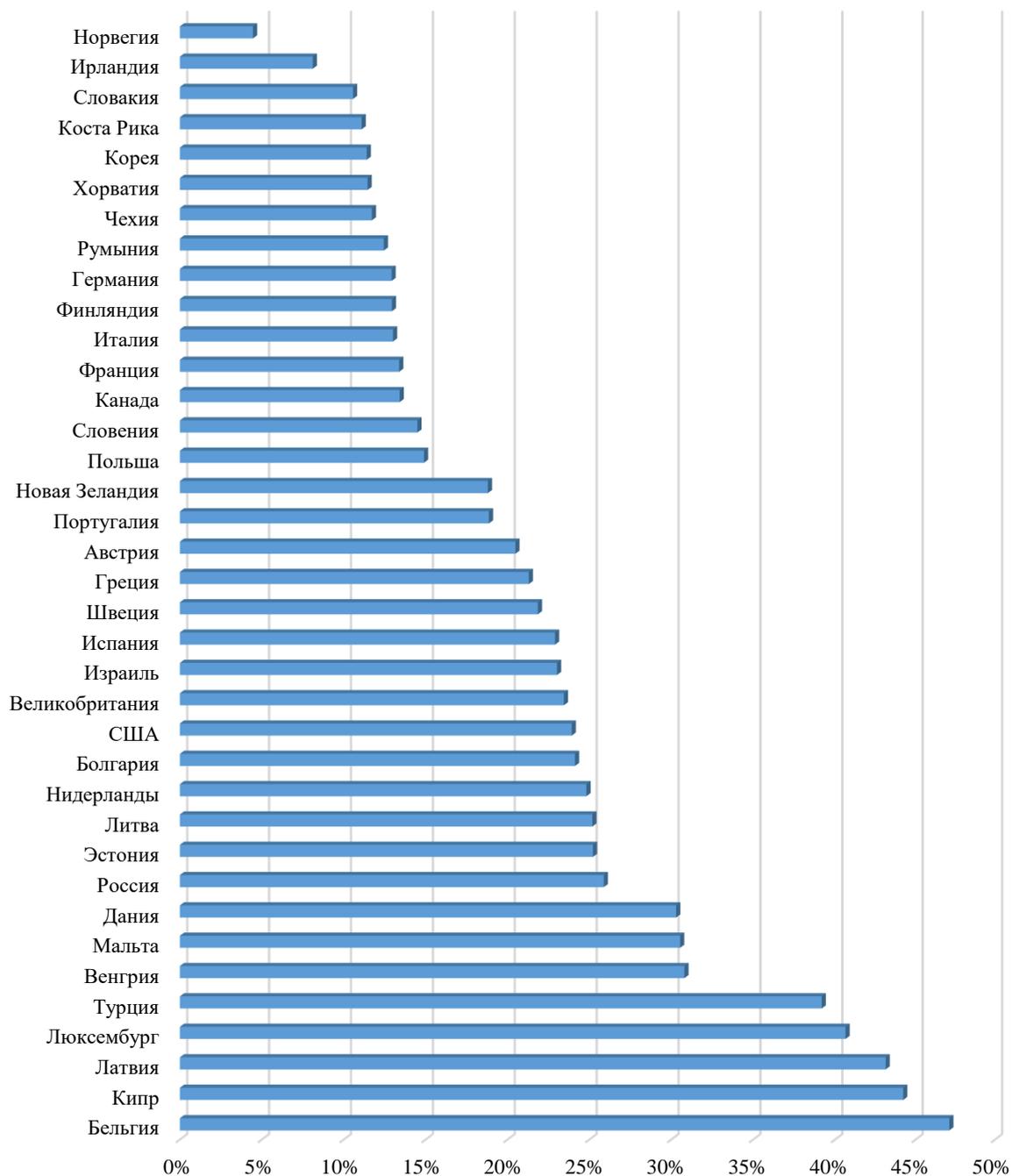
Примечание – Источник: база данных World Development Indicators (WDI); расчеты авторов на основе данных ОЭСР для всех стран, кроме России; для России - расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA.

Примечание – для большинства стран, представленных на рисунке, приведены данные за 2013 год; для стран, для которых данные за 2013 год отсутствуют, используются данные года, наиболее близкого к 2013 году.

Рисунок 5 – Диаграмма рассеяния доли посредников в общем количестве экспортеров в различных странах и размера рынка этих стран (ВВП), 2013 г.

Отметим, что относительно большая доля посредников в общем количестве экспортеров в общем случае не означает относительно большую долю посредников в совокупном экспорте. Об этом свидетельствуют данные, представленные на рисунке 6. В частности, можно привести примеры стран, для которых наблюдается относительно высокая доля посредников в общем количестве экспортеров, однако доля этих посредников в совокупном экспорте достаточно низка. Наиболее яркими примерами такого

несоответствия долей являются такие страны как Корея, Австрия, Словакия и Ирландия. Россия отличается превышением доли посредников в совокупном объеме экспорта над медианным значением среди представленных стран.



Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных ОЭСР для всех стран, кроме России; для России - расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA.

Примечание – для большинства стран, представленных на рисунке, приведены данные за 2013 год; для стран, для которых данные за 2013 год отсутствуют, используются данные года, наиболее близкого к 2013 году.

Рисунок 6 – Доля экспорта посредников в совокупном экспорте в различных странах, 2013 г.

Модель Акермана предполагает, что ассортимент товаров экспорта у посредников шире, чем в прямых экспортеров. Это напрямую соотносится с ролью посредников как экономических агентов, предоставляющих возможность множеству малых предприятий получить доступ к экспортным рынкам. По сути это утверждение является одной из предпосылок модели, которую можно проверить статистически. Соответствующая модель может быть записана в следующем виде:

$$\ln(\# products)_{jst} = \beta_0 + \sum_t \alpha_t + \sum_s \alpha_s + \sum_k \alpha_k + \beta_1 I[\text{wholesale}]_j + \beta_2 \text{size}_{jt} + \varepsilon_{jst}, \quad (1)$$

где $\#products_{jst}$ – количество товарных подсубпозиций, принадлежащих к товарной позиции s , экспортируемых фирмой j в страну k в год t ; $I[\text{wholesale}]_j$ – фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу посредников; size_{jt} – размер предприятия j в году t (логарифм выручки или логарифм количества работников).

В таблице 1 представлены результаты оценивания модели зависимости количества товаров экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну от принадлежности фирмы к классу посредников с учетом контролей на размер фирмы на ограниченной выборке множества товаров обрабатывающей промышленности и предприятий обрабатывающей промышленности или торговых посредников.

Таблица 1 – Результаты оценивания эконометрической модели зависимости количества товаров экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну от принадлежности фирмы к классу посредников с учетом контролей на размер фирмы на множестве товаров обрабатывающей промышленности и предприятий обрабатывающей промышленности или торговых посредников

	(1)	(2)	(3)
Переменная	ln(количество товаров экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну)	ln(количество товаров экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну)	ln(количество товаров экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну)
Фиктивная переменная на принадлежность фирмы к классу посредников	0.0639***	0.0628***	0.0637***
	(0.00116)	(0.00124)	(0.00124)
ln(выручка)	0.0217***		0.0222***
	(0.000239)		(0.000379)
ln(количество работников)		0.0200***	-0.00154***
		(0.000324)	(0.000502)
Константа	-0.200	0.0590	-0.196
	(0.429)	(0.429)	(0.428)
Фиксированные эффекты на товарную позицию (HS4)	ДА	ДА	ДА
Фиксированные эффекты на страну назначения экспорта	ДА	ДА	ДА
Фиксированные эффекты на год	ДА	ДА	ДА
Количество наблюдений	766,115	745,677	741,281
R ²	0.196	0.187	0.190

Примечание – в скобках указаны стандартные ошибки: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA; базы данных World Development Indicators (WDI), данных рейтинга Doing Business, СЕРИ.

Примечательно, что одновременно с более широким ассортиментом экспорта посредников по сравнению с прочими экспортерами, у посредников наблюдается более выраженная специализация на географических направлениях экспорта. Аналогично гипотезе относительно ассортимента экспортируемых товаров, гипотезу о систематических различиях в числе обслуживаемых экспортных направлений также следует проверить посредством оценивания эконометрической спецификации с включением в качестве контрольной переменной меры размера предприятия. Такая эконометрическая модель может быть записана в виде:

$$\ln(\#countries)_{jt} = \beta_0 + \sum_t \alpha_t + \beta_1 I[\text{wholesale}]_j + \beta_2 size_{jt} + \varepsilon_{jt}, \quad (2)$$

где $\#countries_{jt}$ – количество стран, в которые фирма j осуществляла экспорт в год t ; $I[\text{wholesale}]_j$ – фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу посредников;

$size_{jt}$ – размер предприятия j в году t (логарифм выручки или логарифм количества работников).

В таблице 2 представлены результаты оценивания эконометрической модели зависимости количества стран экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну от принадлежности фирмы к классу посредников с учетом контролей на размер фирмы на ограниченной выборке (товары обрабатывающей промышленности, экспортируемые предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками). Эти результаты также свидетельствуют в пользу относительной большей специализации посредников на направлениях экспорта по сравнению с прямыми экспортерами обрабатывающей промышленности. К примеру, расчеты указывают на то, что география экспорта в терминах количества обслуживаемых рынков у посредников в среднем на 15-24% уже по сравнению с прямыми экспортерами. Таким образом, поведение российских данных соотносится с гипотезой специализации посредников на направлениях экспорта.

Таблица 2 – Результаты оценивания эконометрической модели зависимости количества стран экспорта фирмой в данной товарной позиции в данную страну от принадлежности фирмы к классу посредников с учетом контролей на размер фирмы на ограниченной выборке наблюдений товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками

Переменная	(1)	(2)	(3)
	ln(количество стран экспорта фирмой в данной товарной позиции)	ln(количество стран экспорта фирмой в данной товарной позиции)	ln(количество стран экспорта фирмой в данной товарной позиции)
Фиктивная переменная на принадлежность фирмы к классу посредников	-0.237*** (0.00241)	-0.152*** (0.00271)	-0.162*** (0.00260)
ln(выручка)	0.267*** (0.000470)		0.210*** (0.000786)
ln(количество работников)	-0.0297*** (0.00558)	-0.0444*** (0.00617)	-0.0621*** (0.00589)
Константа	-2.648*** (0.00925)	0.0971*** (0.00643)	-2.187*** (0.0105)
Фиксированный эффект на год	ДА	ДА	ДА
Количество наблюдений	766,115	745,677	741,281
R^2	0.383	0.299	0.362

Примечание – в скобках указаны стандартные ошибки: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA; базы данных World Development Indicators (WDI), данных рейтинга Doing Business, СЕПІІ.

Таким образом, анализ статистических характеристик форм взаимодействия российских фирм и зарубежных контрагентов позволяет сделать следующие основные выводы. Во-первых, Россия не выделяется среди прочих преимущественно развитых стран мира по роли посредников в экспорте. Во-вторых, посредники в среднем относительно более специализированы на географических направлениях экспорта. В-третьих, посредники в среднем имеют более широкий ассортимент экспорта по сравнению с прямыми экспортерами. Последние два вывода будут подробнее рассмотрены в следующем разделе настоящей работы.

3 Эконометрическая проверка гипотез относительно выбора фирмами форм взаимодействия с зарубежными контрагентами на российских данных

3.1 Эконометрическая модель зависимости выбора между прямым и косвенным каналом экспорта от характеристик страны-партнера

Несмотря на то, что в оригинальной теоретической постановке модели Акермана в качестве экспортного рынка рассматривается рынок только одной страны, сама модель способна приводить к предсказаниям относительно выраженности роли посредников в зависимости от различных характеристик рынка назначения экспорта. В модели Акермана такие выводы можно получить на основе сравнительной статистики при изменении экзогенных параметров модели. Напомним, модель указывает на роль посредников в преодолении фиксированных издержек экспорта, что естественным образом транслируется в повышение важности посредников при экспорте в страны с большими издержками входа на рынок. Основная проблема для эмпирической проверки данной гипотезы состоит в том, что понятие фиксированных издержек выхода на экспортные рынки является теоретическим, несмотря на то, что ему возможно подобрать содержательную интерпретацию на основе реальной хозяйственной деятельности предприятий. В этой связи в релевантной эмпирической литературе используются различные прокси для этого ненаблюдаемого показателя. Построение этих прокси обсуждалось при описании процесса построения базы данных для исследования. В свою очередь, выраженность роли посредников в экспорте на данном экспортном направлении уместно рассматривать как с точки зрения стоимостных объемов экспорта, так и с точки зрения количества экспортеров в данную страну.

Модель Акермана также предсказывает, что выраженность присутствия посредников в экспорте может быть связана с характеристиками отрасли, товары которой

экспортируются. Более подробно эта гипотеза обсуждается в следующем подразделе настоящей работы, однако на необходимость рассмотрения размерности характеристик товаров как важной размерности факторов, влияющих на выбор фирм между прямым и косвенными каналами экспорта, способны указать оценки модели, в целом аналогичной рассмотренной ранее, однако с включением индивидуальных эффектов на экспортируемые товары. Естественно, в этом случае в качестве доли посредников в экспорте следует рассматривать долю посредников в экспортном потоке данного товара в данную страну. При достаточном количестве наблюдений такой подход позволяет контролировать на все ненаблюдаемые характеристики экспортируемых товаров, которые так или иначе могут влиять на склонность производителей выбирать прямой или косвенный канал экспорта. С другой стороны, поскольку в рамках данного подраздела центральным является именно вопрос о влиянии характеристик страны назначения экспорта на выраженность роли посредников на данном экспортном направлении, то использование индивидуальных эффектов на товары является вполне уместным. В этом случае можно говорить, что учету подвергаются все характеристики товарных подсубпозиций, в том числе ненаблюдаемые. В то же время, при прямом включении в спецификацию характеристик экспортируемых товаров учесть все потенциально влияющие на выбор канала экспорта факторы представляет собой практически сложнореализуемую задачу. С учетом всех изложенных выше обстоятельств к оцениванию предлагается следующие эмпирические спецификации:

$$\frac{wholesale_export_{ikt}}{total_export_{ikt}} = \beta_0 + \sum_t \alpha_t + \sum_i \alpha_i + \beta_1 governance_{kt} + \beta_2 importcosts_{kt} + \beta_3 \ln(dist)_k + \beta_4 \ln(GDP_PPP_curr_USD)_{kt} + \varepsilon_{kt}, \quad (3)$$

и

$$\frac{\#wholesale_exporters_{kt}}{\#total_exporters_{kt}} = \beta_0 + \sum_t \alpha_t + \sum_i \alpha_i + \beta_1 governance_{kt} + \beta_2 importcosts_{kt} + \beta_3 \ln(dist)_k + \beta_4 \ln(GDP_PPP_curr_USD)_{kt} + \varepsilon_{kt}, \quad (4)$$

где $wholesale_export_{kt}$ – совокупные объемы экспорта российских посредников в страну k в год t ; $total_export_{kt}$ – совокупные объемы экспорта российских всех российских предприятий в страну k в год t ; $\#wholesale_exporters_{kt}$ – количество российских посредников, экспортирующих товары в страну k в год t ; $\#total_exporters_{kt}$ – совокупное количество экспортеров в страну k в год t ; α_t – фиксированные эффекты на год; α_i –

фиксированные эффекты на товарную подсубпозицию; $governance_{kt}$ – качество государственного управления (главная компонента) в стране k в год t ; $importcosts_{kt}$ – издержки импорта (главная компонента) в стране k в год t ; $GDP_PPP_curr_USD_{kt}$ – ВВП по ППС в текущих долл. США страны k в год t ; $distw_k$ – взвешенное по основным городам расстояние от России до страны-импортера k .

В таблице 3 представлены результаты оценивания модели зависимости доли посредников в совокупном экспорте в данную страну от различных характеристик рынка страны назначения экспорта с учетом индивидуальных характеристик товаров (спецификации (3) и (4)) на ограниченной выборке наблюдений товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками. Доля посредников в совокупном экспорте в данную страну и доля посредников в общем количестве экспортеров в данную страну положительно связаны с индикатором качества государственного управления в стране-импортере. Несмотря на то, что этот результат является нетипичным с точки зрения теории гетерогенных фирм применительно к посредникам, он все же может быть проинтерпретирован в рамках данной теории. Высокое качество государственного управления может означать в том числе повышенный уровень требований в импортируемым товарами со стороны государства. К примеру, известно, что технические стандарты, санитарные и фитосанитарные нормы для товаров в развитых странах обычно более строгие, чем в развивающихся. Это же справедливо и для процедур реализации товаров на данном рынке. Иными словами, качество государственного управления может свидетельствовать о наличии дополнительных барьеров для экспортеров, которые делают проблематичным осуществления экспорта особенно для малых и средних предприятий. В этих условиях фирмы в большей степени склонны к обращению к посредникам, поскольку хотят избежать издержек, возникающих по причине наличия описанных выше барьеров. Эти рассуждения частично подтверждаются положительностью значения коэффициента при издержках импорта, которые по построению не специфичны для торгуемых товаров. Поскольку коэффициент при переменной «издержки импорта (главная компонента)» положителен и статистически значимо отличен от нуля, имеются основания полагать, что большие издержки импорта в стране при прочих равных соответствуют большей доле посредников в экспорте в данную страну. Кроме того, коэффициент при переменной «логарифм взвешенное по основным городам расстояние от России до страны-импортера» также положителен и статистически значимо отличен от нуля. Напомним, именно этот коэффициент выступает в качестве прокси для переменных издержек торговли, ровно как

и качество государственного управления может быть ассоциировано с уровнем нетарифных барьеров, которые могут при некоторых условиях рассматриваться как переменные издержки торговли, а также как фиксированные издержки торговли. В этом смысле результаты оценивания спецификации (3), представленные в таблице 3, являются согласованными между собой, и могут быть проинтерпретированы в рамках содержательных механизмов, сформулированных на основе теории роли посредников в экспорте.

Таблица 3 – Результаты оценивания модели зависимости доли посредников в совокупном экспорте в данную страну от различных характеристик рынка страны назначения экспорта с учетом индивидуальных характеристик товаров на ограниченной выборке наблюдений товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками

Переменная	(3) Доля посредников в совокупном экспорте в данную страну	(4) Доля посредников в общем количестве экспортеров в данную страну
Качество государственного управления (главная компонента)	0.0115*** (0.000441)	0.0117*** (0.000415)
Издержки импорта (главная компонента)	0.0121*** (0.000506)	0.0177*** (0.000477)
ln(взвешенное по основным городам расстояние от России до страны-импортера)	0.0134*** (0.00127)	-0.00775*** (0.00120)
ln(ВВП по ППС в текущих долл. США)	-0.0151*** (0.000390)	-0.0118*** (0.000368)
Константа	0.661*** (0.0113)	0.761*** (0.0106)
Фиксированный эффект на год	ДА	ДА
Фиксированный эффект на товар	ДА	ДА
Количество наблюдений	452,792	452,792
R ²	0.257	0.270

Примечание – в скобках указаны стандартные ошибки: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA; базы данных World Development Indicators (WDI), данных рейтинга Doing Business, СЕПІІ.

Таким образом, можно говорить о существовании закономерностей в поведении роли посредников в зависимости от различных характеристик страны назначения экспорта. В то

же время, данные указывают на то, что рассмотрение характеристик товаров необходимо для того, чтобы получить наиболее полную картину склонности производителей к использованию прямого или косвенного канала экспорта. Этот вопрос рассматривается в следующем подразделе материала.

3.2 Эконометрическая модель зависимости выбора между прямым и косвенным каналом экспорта от характеристик экспортируемых товаров

В теоретической части обзора литературы, посвященной изучению роли посредников в экспорте, обсуждались закономерности, согласно которым систематические различия роли посредников в экспорте связаны не только с характеристиками страны назначения экспорта, но и с характеристиками экспортируемых товаров. Характеристики товаров могут быть связаны со средним уровнем конкуренции на рынке данного товара, с систематически разными уровнями фиксированных издержек выхода на экспортный рынок данного товара. В рамках настоящего подраздела производится построение и оценивание эконометрических спецификаций, в которых в число объясняющих переменных входят различные характеристики экспортируемых товаров.

Опишем основные механизмы влияния характеристик экспортируемых товаров на выраженность роли посредников в экспорте. Условно эти механизмы можно разделить на группы по признаку переменной модели, через которую характеристики товаров могут влиять на долю посредников в экспорте. Во-первых, характеристики товаров могут быть связаны с параметром эластичности замещения CES-функции полезности потребителя. Напомним, большее значение параметра соответствует большей заменимости товаров данной отрасли друг другом. Иными словами, чем больше параметр эластичности замещения, тем менее дифференцированными (более однородными) являются рассматриваемые товары. На рынках однородных товаров конкуренция при прочих равных больше, что означает меньшую монопольную власть фирмы и меньшую маржу. Меньший уровень маржи означает, что данной фирме при прочих равных необходимо иметь большую долю рынка для того, чтобы покрыть фиксированные издержки выхода на экспортный рынок, то есть, доступ к экспортным рынкам для производителей в среднем сложнее. В этих условиях у производителей будет больше стимулов для пользования услугами посредников, что означает большую роль посредников в экспортных потоках более однородных товаров.

Во-вторых, характеристики товаров могут влиять на роль посредников в экспорте через размер фиксированных издержек выхода на экспортный рынок. Внимание на этот

канал влияния обращают авторы работы [11]. Среди дифференцированных товаров доля потребительских товаров больше, чем среди однородных, что накладывает на продавцов таких товаров ряд дополнительных ограничений. Например, для некоторых типов потребительских товаров необходима дополнительная сертификация, организация постпродажного обслуживания и т.д. В совокупности можно говорить о том, что фиксированные издержки выхода на экспортный рынок больше для товаров большей степени дифференциации, что означает большую при прочих равных склонность производителей пользоваться услугами посредников при экспорте. Аналогичные рассуждения можно провести и в терминах среднего положения товара в репрезентативной цепочке добавленной стоимости: более близкие к конечному потребителю товары требуют в среднем больших процедур для осуществления продажи, что побуждает производителей аутсорсить процесс продажи товаров на экспортный рынок.

В-третьих, характеристики товаров могут влиять на роль посредников в экспорте через параметр переменных издержек торговли. В частности, некоторые товары более сложны в транспортировке, тарифы на некоторые товары могут быть выше, чем на другие. Поскольку большинство стран мира при проведении политики протекционизма стараются в первую очередь защищать технологических более сложных отраслей, чтобы развивать соответствующие производства в отечественной экономике, то в среднем уровни тарифной и нетарифной защиты будут больше именно в отраслях производства дифференцированных товаров. Аналогичные рассуждения возможно привести и для среднего положения в репрезентативной цепочке добавленной стоимости, то есть характеристики, которая отражена в показателе *Upstreamness*: как правило, более близкие к конечному потребителю стадии производства получают большую протекцию со стороны государства, причем не только через тарифные ограничения, но и через нетарифные барьеры.

Учитывая изложенные выше соображения, для проверки содержательных гипотез относительно влияния характеристик товаров на долю посредников в российском экспорте предлагается провести эконометрическое оценивание следующих спецификаций:

$$\frac{\# \text{wholesale_exporters}_{kt}}{\# \text{total_exporters}_{kt}} = \beta_0 + \sum_k \sum_i \alpha_{kt} + \beta_1 I[\text{diff}]_i + \beta_2 \text{cv_price}_i + \beta_3 \text{Upstreamness}_i + \varepsilon_{ikt}, \quad (5)$$

и

$$\frac{wholesale_export_{ikt}}{total_export_{ikt}} = \beta_0 + \sum_k \sum_t \alpha_{kt} + \beta_1 I[diff]_i + \beta_2 cv_price_{it} + \beta_3 Upstreamness_i + \varepsilon_{ikt}, \quad (6)$$

где $wholesale_export_{ikt}$ – совокупные объемы экспорта товара i российскими посредниками в страну k в год t ; $total_export_{ikt}$ – совокупные объемы экспорта товара i всех российских предприятий в страну k в год t ; $\#wholesale_exporters_{kt}$ – количество российских посредников, экспортирующих товар i в страну k в год t ; $\#total_exporters_{kt}$ – совокупное количество экспортеров товара i в страну k в год t ; α_{kt} – фиксированные эффекты на пару «страна-год»; $I[diff]_i$ – фиктивная переменная, равная 1 в случае, если товар является дифференцированным в соответствии с классификацией Рауха; cv_price_{it} – коэффициент вариации цен товара i в году t в разрезе «фирма-товар-страна»; $Upstreamness_i$ – $Upstreamness$ товара i . Основной целью оценивания моделей (5) и (6) является статистическая проверка следующих гипотез:

1. Коэффициент β_1 при переменной $I[diff]_i$ положителен и статистически значимо отличен от нуля. Это соответствует содержательной гипотезе, согласно которой доля посредников в экспорте дифференцированных товаров больше, поскольку фиксированные издержки выхода на экспортный рынок для таких товаров при прочих равных выше, что, в свою очередь, объясняется в среднем более сложными процедурами сертификации, получения разрешения на импорт, прочих нетарифных барьеров, а также необходимостью осуществлять постпродажный сервис и прочие взаимодействия с потребителем. Подчеркнем, что при преобладании механизма влияния дифференцированности товаров через параметр эластичности замещения оценка коэффициента β_1 может быть отрицательной и статистически значимо отличной от нуля. Однако в данном случае предполагается, что описанные выше фиксированные издержки оказывают большее влияние на роль посредников в экспорте, в связи с чем основной гипотеза заключается именно в положительности коэффициента β_1 .

2. Коэффициент β_2 при переменной cv_price_{it} положителен и статистически значимо отличен от нуля. Это соответствует содержательной гипотезе, согласно которой доля посредников в экспорте товаров, отличающихся большей разнородностью цен экспортных поставок больше, поскольку большая разнородность в ценах товаров соответствует большей степени дифференциации товаров экспорта. Следовательно, в

данном случае применимы рассуждения, аналогичные изложенным при описании гипотезы 1.

3. Коэффициент β_3 при переменной *Upstreamness* отрицателен и статистически значимо отличен от нуля. Это соответствует содержательной гипотезе, согласно которой доля посредников в экспорте более конечных товаров больше, поскольку для экспорта таких товаров необходимы в среднем более сложные процедуры согласования, чем для промежуточных и сырьевых товаров. Кроме того, технические требования к таким товарам в среднем более строгие, особенно в развитых странах.

Результаты оценивания модели зависимости доли посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну от различных характеристик экспортируемых товаров на ограниченной выборке наблюдений товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками представлены в таблице 4. Расчеты на ограниченной выборке указывают на то, что доля посредников больше в среднем на 14.5-17% при экспорте дифференцированных товаров обрабатывающей промышленности по сравнению с долей экспорта посредников однородных товаров. В свою очередь, коэффициент вариации цен в данной товарной группе также оказывается положительно связан с долей посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну. Расчеты также указывают на то, что чем более конечный товары (меньше *Upstreamness*), тем больше доля посредников в экспорте.

Таблица 4 – Результаты оценивания модели зависимости доли посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну от различных характеристик экспортируемых товаров на ограниченной выборке наблюдений товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками

	(6)	(6)	(6)	(6)
Переменная	Доля посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну	Доля посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну	Доля посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну	Доля посредников в совокупном экспорте данного товара в данную страну
Дифференцированный товар	0.170*** (0.00158)			0.144*** (0.00170)
Коэффициент вариации цен		0.0260*** (0.000685)		0.00945*** (0.000696)
<i>Upstreamness</i>			-0.0679*** (0.000953)	-0.0413*** (0.000989)
Константа	0.285*** (0.00132)	0.377*** (0.00103)	0.564*** (0.00235)	0.390*** (0.00300)
Фиксированный эффект на пару «страна-год»	ДА	ДА	ДА	ДА
Количество наблюдений	369,980	369,961	369,980	369,961
R ²	0.107	0.083	0.092	0.112

Примечание – в скобках указаны стандартные ошибки: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA; [14], [12].

3.3 Систематические отличия в ценах экспорта посредников и прямых экспортеров

Рассмотренные в теоретической части обзора литературы настоящей работы рассматривают посредников как агентов, которые приобретают товары у производителей и перепродают их на внешние рынки по более высоким ценам. Естественным тестируемым предсказанием такого предположения и модели в целом должны выступать систематические отличия цен экспортных поставок между посредниками и прямыми экспортерами. В рамках данного подраздела будет описана методология проверки этой содержательной гипотезы на российских детализированных данных таможенной статистики. Предлагаемая к оцениванию модель может быть записана в следующем виде:

$$\ln(\text{price}_{ijkt}) = \beta_0 + \sum_{\text{region}} \sum_i \sum_k \sum_t \alpha_{ikt, \text{region}} + \beta_1 I[\text{wholesale}]_j + \varepsilon_{ijkt}, \quad (7)$$

где price_{ijkt} – цена экспорта товарной подсубпозиции i , экспортируемой фирмой j в страну k в год t ; $I[\text{wholesale}]_j$ – фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу

посредников; $\alpha_{ikt,region}$ – фиксированные эффекты на каждую уникальную комбинацию «товар-страна-год-регион».

Результаты оценивания спецификации (7) отражены в таблице 5. Эти результаты не согласуются с основной содержательной гипотезой о различии цен экспортных поставок между посредниками и прямыми экспортерами. В частности, результаты указывают на то, что цены экспорта посредников в среднем меньше на 1.8-3.8% по сравнению с ценами прямых экспортеров. Рассмотрим основные возможные причины полученных результатов. Таблица 5 – Результаты оценивания модели зависимости цен экспорта от принадлежности фирмы к классу посредников с учетом контролей на регион расположения фирмы (спецификация (7)) на ограниченной выборке товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками

Переменная	(7) ln(цена экспорта товарной подсубпозиции i, экспортируемой фирмой j в страну k в год t)
фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу посредников	-0.0183** (0.00787)
Константа	2.283*** (0.00229)
Фиксированные эффекты на «товар-страна-год-регион»	ДА
Количество наблюдений	427,482
R ²	0.994

Примечание – в скобках указаны стандартные ошибки: *** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1

Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA.

Прежде всего, более высокие цены экспорта производителей по сравнению с посредниками могут быть вызваны тем обстоятельством, что прямые экспортеры, осуществляющие поставки на экспортные рынки, делают это неэффективным образом. В частности, рассмотрим пример, в котором фирма А решает экспортировать свои товары на внешний рынок и, более того, решает делать это без привлечения посредников. Для того, чтобы заниматься экспортом, фирме А необходимо иметь в штате персонал, который занимается сопровождением экспортных сделок. Поскольку объемы экспортных поставок данного предприятия не слишком велики, этот персонал затрачивает на сопровождение сделок время, которое не покрывает стандартное рабочее время. Иными словами, конкретный отдел предприятия, ответственный за сопровождение экспортных сделок, работает неэффективно по сравнению с посредниками, которые закупают аналогичные товары у конкурентов фирмы А и экспортируют их по меньшей цене. Однако заметим, что

такая ситуация, хотя и возможна в действительности, является неустойчивой, поскольку со временем фирма А будет вытеснена с экспортного рынка как недостаточно конкурентоспособная. Кроме того, сомнительно, что такое систематически неэффективное поведение производителей имеет массовый характер.

Второе возможное объяснение – систематически разный эффект принадлежности к классу посредников в зависимости от вида экспортируемого товара. В этой связи необходимо упомянуть основные соображения теории гетерогенных фирм и гетерогенного качества товаров, а также эмпирические исследования на эту тему. Прежде всего необходимо указать на исследование Питера Шотта [15], которое было посвящено исследованию различий цен экспортных поставок в США. Обнаруженные в этой работе закономерности в большой степени соотносились с гипотезой различий по качеству и специализацией стран на производстве товаров различного качества. Впоследствии был опубликован ряд работ, в которые гетерогенность по качеству является центральным моментом, а систематические отличия в ценах экспорта и импорта интерпретируются как систематические различия в качестве поставляемых товаров. Модели этого направления приводили к определенным тестируемым предсказаниям, которые подтверждались на данных различных стран. Вообще говоря, систематические различия в ценах могут быть вызваны либо различиями в качестве, либо ценовой дискриминацией, однако проведенные исследования указывают на различия в качестве как на преобладающий механизм в поведении цен экспорта. Гипотеза о различиях в качестве может быть применена и к результатам, полученным при оценивании спецификации (7). В частности, в большинстве моделей теории гетерогенного предполагается, что наиболее качественные товары производятся наиболее производительными фирмами. Причем именно эти фирмы обладают больше способностью преодолевать экспортные барьеры и экспортировать свою продукцию на наиболее труднодоступные рынки. В свою очередь, модель Акермана указывает на то, что к услугам посредников относительно низкопроизводительные фирмы, так как именно такие фирмы оказываются не способными самостоятельно преодолеть фиксированные издержки выхода на экспортный рынок и готовы пожертвовать частью маржи для того, чтобы получить доход от экспортной деятельности. Объединяя предсказания двух этих направлений экономического моделирования в рамках теории гетерогенных фирм можно сделать вывод о том, что более низкие цены посредников по сравнению с прямыми экспортерами могут быть вызваны тем, что посредники экспортируют товары относительно более низкого качества, производителями которых являются низкопроизводительные фирмы. В то же время, производители наиболее

качественной и, следовательно, более дорогой продукции, оказываются способными экспортировать самостоятельно и не прибегают к услугам посредников.

Для того, чтобы проверить это предположение, необходимо разделить товары по выраженности эффектов качества, и провести оценки отдельно для каждой из таких категорий товаров. В данном случае для идентификации товаров, в которых эффекты качества выражены относительно больше, уместно воспользоваться классификацией Рауха. Основная гипотеза состоит в том, что при экспорте однородных товаров цены посредников будут больше цен прямых экспортеров, поскольку однородные товары практически не отличаются между собой по основным характеристиками, интересующим потребителя, но в то же время посредники при экспорте имеют дополнительную маржу, которая естественным образом отражается в ценах. Иными словами, предполагается, что для однородных товаров эффекты качества отсутствуют или выражены в степени значительно меньшей по сравнению с дифференцированными товарами. В свою очередь, при экспорте дифференцированных товаров различия в ценах могут быть как в пользу посредников, так и в пользу прямых экспортеров. Результирующий эффект зависит от того какой из механизмов преобладает. В частности, если эффект снижения качества производимых товаров при рассмотрении набора фирм, экспортирующих через посредников, по сравнению с набором фирм, экспортирующих напрямую, преобладает, преобладает над средним размером дополнительной маржи посредников, то можно ожидать систематического превышения цен прямых экспортеров над ценами посредников. В противном случае соответствующий коэффициент будет положительным.

Для того, чтобы проверить гипотезы, сформулированные выше, к оцениванию предлагается следующая эконометрическая спецификация:

$$\ln(price_{ijkt}) = \beta_0 + \sum_{region} \sum_i \sum_k \sum_t \alpha_{ikt,region} + \beta_1 I[homogen]_i * I[wholesale]_j + \beta_2 I[diff]_i * I[wholesale]_j + \varepsilon_{ijkt}, \quad (8)$$

где $price_{ijkt}$ – цена экспорта товарной подсубпозиции i , экспортируемой фирмой j в страну k в год t ; $I[wholesale]_j$ – фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу посредников; $I[homogen]_i$ – фиктивная переменная на принадлежность товара i к классу однородных товаров в соответствии с классификацией Рауха; $I[diff]_i$ – фиктивная переменная на принадлежность товара i к классу дифференцированных товаров в соответствии с классификацией Рауха; $\alpha_{ikt,region}$ – фиксированные эффекты на каждую уникальную комбинацию «товар-страна-год-регион»; α_{ikt} – фиксированные эффекты на

тройку «товар-страна-год»; α_{region} – фиксированные эффекты регион расположения фирмы j . Заметим, что конструкция эконометрической спецификации (8) предлагает, что коэффициенты β_1 и β_2 отражают полный размер систематических различий между ценами посредников и прямых экспортеров, поскольку

$$I[homogen]_i + I[diff]_i = 1 \quad (9)$$

Результаты оценивания спецификаций (8) представлены в таблице 6. Эти результаты позволяют сделать следующие выводы.

Во-первых, коэффициент при перекрестном члене фиктивной переменной на принадлежность фирмы j к классу посредников и фиктивной переменной на принадлежность товара i к классу однородных товаров в соответствии с классификацией Рауха (коэффициент β_1) положителен и статистически значимо отличен от нуля. Такой результат указывает на то, что посредники поставляют на экспортные рынки товары по ценам в среднем большим, чем прямые экспортеры того же товара на тот же рынок в ту же страну (спецификация (8)). В частности, расчеты указывают на то, что цены посредников в среднем больше практически на 16% по сравнению с ценами прямых экспортеров.

Во-вторых, коэффициент при перекрестном члене фиктивной переменной на принадлежность фирмы j к классу посредников и фиктивной переменной на принадлежность товара i к классу дифференцированных товаров в соответствии с классификацией Рауха (коэффициент β_2) отрицателен и статистически значимо отличен от нуля. Это результат соотносится с гипотезой, согласно которой посредники экспортируют товары в среднем менее производительных фирм по сравнению с прямыми экспортерами, в то же время, производительность фирмы положительно связана с качеством товаров, что, в свою очередь, связано с экспортными ценами товаров. Расчеты указывают на то, что цены экспорта дифференцированных товаров, экспортируемых через посредников, примерно на 7-8% меньше по сравнению с ценами экспорта прямых экспортеров того же региона того же товара в ту же страну в том же году. Если предположить, что средний размер маржи посредников при экспорте однородных и дифференцированных товаров приблизительно совпадает, то есть, составляет 17-20%, то эффект отбора по качеству в прямой канал экспорта, согласно расчетам, составляет 24-28%, что следует признать довольно существенной величиной. В частности, условно можно говорить о том, что дифференцированные товары, поставляемые через посредников, в среднем на четверть

менее качественные (в терминах цен) по сравнению с товарами, поставляемыми прямыми экспортерами.

Таблица 6 – Результаты оценивания модели зависимости цен экспорта от принадлежности фирмы к классу посредников с учетом контролей на регион расположения фирмы (спецификации (8)) на ограниченной выборке товаров обрабатывающей промышленности, экспортируемых предприятиями обрабатывающей промышленности или посредниками

	(8)
Переменная	ln(цена экспорта товарной подсубпозиции i , экспортируемой фирмой j в страну k в год t)
фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу посредников *	0.190***
фиктивная переменная на принадлежность товара i к классу однородных товаров в соответствии с классификацией Рауха	
	(0.0175)
фиктивная переменная на принадлежность фирмы j к классу посредников *	-0.0710***
фиктивная переменная на принадлежность товара i к классу однородных товаров в соответствии с классификацией Рауха	
	(0.00880)
Константа	2.275***
	(0.00236)
Фиксированные эффекты на «товар-страна-год-регион»	ДА
Количество наблюдений	427,482
R^2	0.994

Примечание – в скобках указаны стандартные ошибки: *** $p < 0.01$, ** $p < 0.05$, * $p < 0.1$

Примечание – Источник: расчеты авторов на основе данных БД ГТД и БД RUSLANA.

Особо отметим, что полученный результат не является противоречащим гипотезе о роли посредников в качестве гаранта качества товаров, которая рассматривается в качестве одного из возможных объяснений роли посредников в международной торговле. Дело в том, что под гарантом качества следует подразумевать гаранта качества товаров только при заданной цене. В то же время, в некоторых случаях покупатель может сознательно покупать менее качественные и, следовательно, менее дорогие товары. Например, это может наблюдаться, если товар используется при производстве некоторого другого товара, и при этом качество первого товара лишь в незначительной степени влияет на качество конечного товара или планируемый уровень качества конечного товара соотносится с относительно низким качеством комплектующего. Очевидно, что в этом случае низкое качество товара

является ожидаемым для покупателя, при этом цена ниже, а итоговое соотношение «цена-качество» является приемлемым для покупателя.

4 Рекомендации относительно внешнеторговой политики РФ с учетом полученных в работе результатов

4.1 Опыт различных стран в использовании посредников для продвижения экспорта

В качестве страны, которая достигла наибольших успехов в привлечении посредников к продвижению товаров как на внутренний рынок, так и на экспортный, обычно рассматривается Япония. Именно в этой стране существенная доля достаточного диверсифицированного в товарном смысле экспорта приходится на весьма ограниченный набор профессиональных посредников, которые стали прообразом для множества программ развития экспортного посредничества в различных странах. Для этих «мегапосредников» в Японии даже существует специальный термин - *sogo shosha*, что на русский язык можно перевести как «всеобъемлющие торговые фирмы» или «универсальные торговые компании» (УТК). Устойчивое выражение «от ракет до лапши», которое часто используется по отношению к японским УТК, наиболее ярко отражает степень диверсификации товаров, которыми так или иначе занимаются эти компании. Кроме того, диверсификация проявляется и в географическом смысле: для большинства японских УТК типично наличие более чем 100 зарубежных филиалов. Однако основным источником глобальной конкурентоспособности для сегодняшних японских УТК является не просто широкий спектр товаров и рынков, а выраженное проявление экономии на масштабе, в том числе за счет отлаженного использования их собственных функционально интегрированных операций, таких как транспортировка, дистрибуция, страхование, финансирование и сбор информации о рынках, маркетинг. Таким образом, в качестве основных отличительных особенностей японских УТК является широкая диверсификация экспортного ассортимента, географии экспорта, и спектра услуг, осуществляемых непосредственно УТК. Кроме того, поскольку деятельность и нынешнее положение дел в сфере внешнеторгового посредничества в Японии формировалось десятилетиями, никаких законодательных препятствия для деятельности японских УТК не существовало.

Структура экспортного посредничества, при которой малые и средние предприятия Японии имеют возможность получить доступ к экспортным рынкам, привела к устойчивому росту японского экспорта, и опыт торговых компаний стал перениматься рядом других стран: Корея, Тайвань, Таиланд, Бразилия и даже такого грандом мировой

экономики и экспорта как США. В этой стране в 1982 году был выпущен так называемый «закон об экспортной торговой компании». Основной идеей создания экспортных торговых компаний было создание для малых и средних предприятий возможности осуществления экспорта посредством обращения в «одно окно». Отметим, что внешнеторговые посредники в США существовали и до принятия акта, однако они в большинстве своем представляли собой малые и узкоспециализированные в товарном и географическом смысле фирмы. По мнению американских законодателей, такое положение дел не позволяло американским внешнеторговым посредникам быть конкурентоспособными на мировых рынках из-за недостаточного проявления экономии от масштаба. Закон об экспортной торговой компании по сути являлся смягчением антимонопольного законодательства и открытия возможности для банков участвовать в предприятиях, напрямую не связанных с банковской деятельностью. Это открыло дорогу для создания крупных диверсифицированных посредников.

Однако, закон 1982 года оказался неэффективным с точки зрения наращивания американского экспорта. К 1990 году Департамент Коммерции США выдал лишь около 120 сертификатов на ведение деятельности в рамках экспортных торговых компаний [16]. Среди основных причин низкого внимания американского бизнеса к созданию экспортных торговых компаний можно назвать масштабное укрепление американской валюты по отношению к валютам других стран, что выразилось в частичной потере конкурентоспособности американских производителей на мировых рынках; необходимости раскрытия конфиденциальной деловой информации правительству для получения сертификации, а также отсутствие прецедента, основываясь на котором было бы возможно определить объем защиты от антимонопольного законодательства для экспортных посредников [16]. Иными словами, потенциальные инвесторы в создание экспортных торговых компаний не могли быть уверенными в масштабах бизнеса, которые допускаются законом об экспортных торговых компаниях, следовательно, не могли должным образом оценить привлекательность инвестиций в такие компании. В результате, через 10 лет после принятия закона каналом экспорта через посредников, сформированных в рамках закона об экспортных торговых компаниях, воспользовалось лишь около 4200 американских предприятий, тогда как плановое значение составляло 20-30 тысяч предприятий. Самые оптимистичные подсчеты указывали на то, что дополнительные объемы экспорта, которые появились благодаря деятельности специализированных американских внешнеторговых посредников, не превышали 1 млрд долл. США, что следует признать незначительным вкладом.

Примечательным случаем использование торговых посредников для экспорта также является Корея [17]. Экспорт этой страны демонстрировал впечатляющие темпы роста, увеличившись с примерно 55 млн. долл. США в 1962 г. до 10 млрд. долл. США в 1977 г. Однако этот рост был вызван в большей степени существованием системы экспортных субсидий, которые предоставлялись в виде дополнительного финансирования, налоговых послаблений для экспортеров, а также через искусственное занижение курса воны. Такая политика имела свои естественные ограничения, прежде всего в силу того, что кратно увеличивающиеся объемы экспорта делали поддержку экспорта все более сложной задачей для государства. В свете этих условий в Корее возникла концепция УТК, которые были бы достаточно большими для того, чтобы получать экономию от масштаба и быть более конкурентоспособными на мировых рынках, при этом на рынке внешнеторгового посредничества наблюдался бы достаточный уровень конкуренции. В 1975 году Министерство коммерции и промышленности Кореи опубликовало требования, которым должна удовлетворять компания-посредник для того, чтобы получать поддержку от государства: размер капитала в 1 млрд. вон; ежегодные объемы экспорта 50 млн. долл. США; как минимум 7 различных товаров экспорта с ежегодными объемами 500 тысяч долл. США по каждой позиции; 10 различных обслуживаемых страновых рынков, объемы поставок на каждый из которых не менее 1 млн. долл. США; публичность компании (торгуемость акций на бирже). Эти требования наглядно демонстрируют желание властей создать по-настоящему крупных внешнеторговых посредников как с диверсифицированной корзиной экспорта, так и с диверсифицированной географией экспорта. В свою очередь, требование о необходимости публичного размещения с одной стороны гарантировало, что у таких посредников будет доступ к продвинутым инструментам привлечения капитала, с другой повышало требования к деятельности менеджмента компаний. В дальнейшем требования к УТК претерпевали некоторые изменения. Если в 1975 году для получения поддержки от государства УТК необходимо было экспортировать продукции корейских производителей на 50 млн. долл. США, то уже в 1977 году это требование выросло до 150 млн. долларов, а после 1978 и вовсе было сформулировано в виде доли в 2% от совокупных объемов корейского экспорта. Примечательна также динамика требований к количеству товаров экспорта и географии экспортных поставок. Так, если в 1975 году от УТК для получения государственной поддержки требовалось осуществлять экспорт не менее 7 различных товаров, причем каждый из товаров должен был экспортироваться в объемах не менее 500 тысяч долларов США ежегодно, то к 1977 году это требование выросло до 10 товаров. Однако уже в 1978

году правительство Южной Кореи пересмотрело свои требования к ассортименту экспорта в сторону смягчения, установив минимальное количество товаров экспорта для поддерживаемых УТК в размере 5. В то же время, требования по диверсифицированности набора направлений экспорта усиливались на протяжении периода с 1975 г. до 1980 г. В частности, если в 1975 году от УТК для получения государственной поддержки требовалось осуществлять экспорт в 10 различных стран, то в 1980 году это требование возросло до 20. Впрочем, уже к 1981 году южнокорейское правительство отказалось от требований по диверсифицированности как ассортимента экспорта, так и географии экспорта. Отметим также попытки правительства стимулировать экспорт на конкретных экспортных направлениях, что в 1977 году привело к установлению требований для УТК по экспорту в страны Среднего Востока (15%), Латинской Америки (3%), Африки (3%), однако уже на следующий год после введения этого требования от него было решено отказаться. В целом, смягчение требований к УТК можно связать с значительно усилившейся ролью посредников в экспорте и ростом переговорной силы каждой из компаний. С помощью смягчения требований правительство хотело сделать рынок УТК несколько более конкурентным, однако очевидно, что речь в данном случае не шла о создании рынка с множеством не крупных фирм, поскольку требования для УТК обеспечивать более 2% совокупного экспорта страны априори не соотносятся с существованием множества компаний на рынке внешнеторгового посредничества.

В целом, не удивительно, что в под столь жесткие требования в Корею попадало лишь незначительное число компаний. К примеру, в 1975 году государственная поддержка оказывалась только пяти УТК, к 1978 году число таких компаний достигло 13, а к 1981 году сократилось до 10, причем это происходило как раз на фоне смягчений ряда требований к УТК для поддержки государством. Несмотря на относительно небольшое количество УТК, их роль в южнокорейском экспорте изначально была значительна и составляла около 14%, а в течении первых 6 лет после принятия закона вовсе выросла до 44%. В целом южнокорейский экспорт вырос за этот период с 5.5 млрд. долл. США до 21 млрд. долл. США, то есть увеличился практически в 4 раза и практически на 15 млрд. долл. США. Примечательно, что большая часть этого роста, а именно 8.5 млрд долл. США пришлось как раз на УТК.

В свою очередь, авторы работы [17] отмечают, что меры государственной поддержки на самом деле не представляли собой существенных преимуществ для УТК, поскольку со временем они стали доступны для целого множество достаточно крупных экспортеров, не обязательно относящихся к классу посредников, поскольку эти компании начали

жаловаться правительству на искажение конкуренции в сфере экспорта. Однако, компании все равно стремились получить статус УТК. По мнению авторов работы [17], это связано с тремя основными причинами. Во-первых, статус УТК представлял собой некоторый положительный сигнал для партнеров и потенциальных партнеров компании, поскольку корейское государство фактически подтверждало соответствие компаний определенному набору достаточно жестких требований. Во-вторых, это более тесное по сравнению с обычными компаниями взаимодействие с государством, которое в ряде случаев выливалось в выгодные для компании проекты совместно с государством. В-третьих, достижение компанией стандартов УТК в деловой среде означало некоторое признание успехов, что стимулировало руководителей к достижению этой цели.

Важно подчеркнуть, что на момент введения закона о УТК, в Корее уже существовали 5 крупных внешнеторговых посредников. Это указывает на то, что сфера внешнеторгового посредничества не создавалась с нуля, а базировалась на уже существующих активно экспортирующих корейские товары компаниях. Таким образом принятие закона в первую очередь создало стимулы для компаний, которые уже на момент запуска закона попадали под требования, при этом требования постепенно ужесточались. Такая политика создала необходимые стимулы для УТК и в целом была достаточно оправданной, поскольку у участников рынка были реальные примеры компаний, удовлетворяющих требованиям закона, получающих реальную поддержку от государства за продвижение экспорта корейских товаров.

К настоящему моменту система внешнеторгового посредничества в Корее с использованием УТК была заменена профессиональной системой торговых фирм. Новая система профессиональных торговых фирм управляется Корейской международной торговой ассоциацией (КИТА) и Министерством торговли, промышленности и энергетики Кореи. Важно подчеркнуть, что один из видов поддержки экспорта малых и средних предприятий представляет собой непосредственную закупку товаров у этих предприятий и перепродажу на внешний рынок, что особенно важно для малых и средних предприятий. В этом случае такие предприятия не берут на себя практически никакие риски, хотя и прибыль от экспортной деятельности в этом случае ниже. Наряду с этим используется схема помощи в осуществлении экспортных процессов, то есть ответственность и все сопутствующие риски остаются за малыми и средними предприятиями. КИТА также сотрудничает с Администрацией малого и среднего бизнеса и Корейским агентством по содействию торговле и инвестициям (КОТРА) для оказания помощи в поиске иностранных

контрагентов для корейских малых и средних предприятий путем создания специализированного портала в сети «Интернет».

В целом, можно говорить о том, что шаги по стимулированию экспорта через посредников в Корее были достаточно успешными, в том числе в сравнении с успехами США в данном направлении. Можно указать на фундаментальные отличия политики государства в этой сфере, которые, вероятнее всего, и предопределили различные исходы. Политика США по сути заключалась только в устранении законодательных препятствий к образованию крупных внешнеторговых посредников, что, свете законодательства того времени трактовалось бы как достаточно монополизированный рынок. При этом никаких прочих стимулов для участников рынка внешнеторгового посредничества предоставлено не было. Напротив, южнокорейские власти стимулировали южнокорейские компании к движению в сторону определенных желаемых для государства критериев. Таким образом, в США политика заключалась в устранении препятствий, тогда как в Южной Корее власти стимулировали участников рынка.

Отметим, что в отличие от японских *sogo shosha*, корейские универсальные торговые компании нельзя назвать диверсифицированными в смысле функциональности. Более того, в отличие от требований к диверсифицированности географии и ассортимента экспорта, правительство никогда не устанавливала для корейских УТК требования к набору осуществляемых видов деятельности. Иными словами, корейские УТК специализируются именно на экспорте и импорте товаров, участвуя в процессе производства весьма ограниченно. В свою очередь, американские УТК обычно специализируются именно на товарах экспорта и импорта, при этом осуществляя достаточно широкий спектр деятельности, связанной с производством товаров. Японские УТК, которые можно считать прообразом целого множества систем внешнеторгового посредничества, отличались диверсифицированностью по всем трем упомянутым направлениям.

4.2 Рекомендации по использованию посредников для продвижения несырьевого экспорта в России с учетом мирового опыта и полученных результатов

В данном разделе приводятся конкретные рекомендации для продвижения российского несырьевого экспорта. Для этого кратко суммируются основные выводы, производится сопоставление этих выводов с исследованиями в других странах, а также обращение к мировому опыту использования посредников в продвижении экспорта.

Исследование, проводимое в настоящей работе, показало, что в России роль посредников в экспорте примерно соответствует аналогичным показателям для стран

ОЭСР. При этом средние объемы экспорта репрезентативного посредника в России больше по сравнению с уровнями большинства рассматриваемых стран. В частности, для большинства стран Евросоюза характерны достаточно низкие средние значения как экспорта посредников, так и экспорта прочих фирм, тогда как соответствующие значения для России существенно выше. Теория гетерогенных фирм указывает на то, что такой эмпирический факт может быть следствием относительно сложного доступа к экспортным рынкам, причем даже для посредников, то есть предприятий, которые специализируются на осуществлении торговой деятельности, в том числе и внешнеторговой. Вывод о существенных барьерах для экспорта в России подтверждается в том числе другими исследованиями, в частности, работами по расчету так называемой экспортной премии, которая представляет собой статистически заметный разрыв в показателях эффективности между экспортирующими фирмами и фирмами, обслуживающими только внутренний рынок. В силу того, что доступ к внешним рынкам затруднен, экспорт во многих случаях оказывается выгодным только для достаточно больших объемов внешних поставок, что, в свою очередь, оказывается доступным только наиболее эффективным фирмам. В таких условиях наращивание несырьевого экспорта является затруднительным, поэтому одной из составных частей политики российского государства в сфере продвижения российского экспорта обязательно должно являться снижение барьеров для выхода на экспортный рынок для широкого круга фирм.

Проведенное исследование также показало, что российские посредники склонны в большей степени специализироваться на конкретных экспортных направлениях, а не на товарах экспорта. Этот вывод базируется на эмпирических результатах, согласно которым даже с учетом контролей на размер предприятия, а также на индивидуальные характеристики рынка назначения экспорта, посредники имеют более широкий ассортимент экспорта и более узкую географию экспорта по сравнению с прямыми экспортерами. Эти различия могут быть на содержательном уровне объяснены основными направлениями деятельности посредников и производителей. В частности, производители в большинстве случаев экспортируют товары собственного производства, что автоматически накладывает ограничения на спектр экспортируемых товаров: очевидно, что спектр экспорта некоторого производящего предприятия в большинстве случаев будет не шире, чем спектр товаров, производимых на данном предприятии. Более того, редкими исключениями будет являться экспорт производителем товаров, произведенных другой фирмой, поскольку это не соотносится с основной деятельностью предприятия. Напротив, основной вид деятельности посредников связан именно с трансграничной торговлей

товаров, поэтому большее количество экспортируемых разновидностей способствует большей экономии от масштаба. Этот тезис подтверждается рассуждениями о том, что посредники имеют дело с производителями, которые в среднем меньше предприятий, экспортирующих свою продукцию напрямую. В совокупности, исследования, проведенные на данных различных стран, в том числе и исследования на основе российских данных, проведенное в настоящей работе, указывают на то, что в рыночных условиях посредники находят выгодным иметь достаточно широкий спектр экспортируемых товаров. Это, в свою очередь, означает, что фиксированные издержки экспорта в значительной степени могут быть распределены между различными товарами, и посредник таким образом достигнет большей эффективности. В этой связи стимулирование государством посреднической деятельности в экспорте должно осуществляться таким образом, чтобы предприятия могли получать существенную экономию от масштаба, распределяя издержки между широким ассортиментом экспортируемых товаров. К примеру, любые ограничения со стороны государства, накладываемые на стимулируемый сектор посредников в терминах спектра экспортируемых товаров, будут контрпродуктивными. Отметим, что японские УТК, которые стали прообразом многих существующих система поддержки экспорта при помощи посредников, отличались широким ассортиментом экспорта, что, хотя бы частично, объясняет успех этих фирм в международной торговле.

Несмотря на то, что специализация посредников на странах-импортерах эмпирически показана для многих стран-экспортеров, по которым проводились соответствующие исследования, в мировом опыте имеются примеры успешных компаний, деятельность которых была достаточно диверсифицирована в том числе в разрезе стран. Некоторые виды деятельности, которые являются неотъемлемой частью экспортного процесса, по сути являются универсальными вне зависимости от того в какую страну направляются экспортируемые товары. Это означает, что диверсификация географии экспорта посредников может способствовать росту эффективности и конкурентоспособности посредников через механизм экономии от масштаба. Например, взаимодействие с российской таможней, взаимодействие с прочими регулирующими органами, организация транспортировки до границы, до железнодорожных станций или портов могут осуществляться без привязки к стране назначения экспорта. Впрочем, эмпирический анализ свидетельствует в пользу того, что экономия на масштабе в разрезе стран-импортеров если и способна привести к выигрышу в эффективности в результате экономии от масштаба, то этот выигрыш будет менее значительным по сравнению с выигрышем, возникающим из-за экономии от масштаба в разрезе товаров. При этом сама специализация посредников на

странах также имеет свои недостатки. Один из них – необходимость для производителя уже при обращении к посреднику иметь представление о потенциальном спросе на данный товар на данном рынке. Предположим, некоторая компания решает выйти на экспортный рынок через посредников, поскольку на начальном этапе освоения экспортных рынков это представляется ей наиболее предпочтительным вариантом, прежде всего в силу незначительных объемов экспортных поставок на начальном этапе. В случае строгой специализации посредников на направлениях экспорта производителю придется обратиться возможно к более чем 100 посредникам для того, чтобы максимизировать вероятность успешного выхода на экспортный рынок. Очевидно, что намного более простым решением являлось бы обращение к одному достаточно крупному посреднику, который имеет отлаженные каналы поставок товаров на множество рынков, следовательно, с большей вероятностью сможет найти экспортное направление, на которое поставки данного товара будут наиболее успешными. В этой связи целесообразно в качестве эталона при модификации института посредничества рассматривать посредников, специализирующихся на группах стран. С одной стороны, это позволит получить некоторый выигрыш в эффективности посредников, с другой – предоставит производителям больше шансов для успешного поиска покупателей.

Среди примечательных результатов работы также можно указать на установление эмпирической связи между доступностью рынка и выраженностью присутствия посредников в экспорте на данном направлении. Результаты расчетов указывают на то, что роль посредников особенно велика в экспорте на труднодоступные рынки, а также на рынки малого размера. В свою очередь, это указывает на то, что стимулирование экспорта через посредников будет особенно эффективным именно на таких экспортных направлениях. Перспективными с этой точки зрения являются рынки Азии, Африки и Южной Америки. Именно для этих стран потенциал наращивания торговли при помощи посредников представляется наиболее высоким. В то же время, рынки многих стран из этих регионов отличаются достаточно малым размером, что, согласно расчетам, также способствует востребованности посредников на этом экспортном направлении.

Кроме того, в данных прослеживается закономерность, согласно которой к услугам посредников относительно чаще прибегают производители товаров большей степени дифференциации, а также товаров, которые в большей степени уходят на конечное потребление. Это является примечательным результатом, поскольку стандартный подход, не учитывающий специфические особенности экспортируемых товаров, предсказывает, что производители дифференцированных товаров имеют в среднем большую монопольную

власть на заданном рынке по сравнению с, например, производителями однородных товаров, следовательно, с большей вероятностью могут позволить себе самостоятельно понести фиксированные издержки выхода на экспортный рынок. Этот вывод справедлив при условии, что размер фиксированных издержек одинаков как для дифференцированных, так и для однородных товаров. Однако на практике продажа, в том числе и на зарубежные рынки, дифференцированных товаров сопряжена с множеством дополнительных обстоятельств, которые так или иначе отражаются в стоимости организации экспорта. Это в большей степени верно для потребительских товаров, поскольку во многих случаях продажа таких товаров сопряжена с необходимостью иметь представительство в стране, в которую поставляются товары, а также осуществлять постпродажное обслуживание. Кроме того, можно указать на то, что к товарам большей степени дифференциации применяются в среднем больше требований со стороны регулирующих органов страны-импортера. Поскольку посредники в среднем экспортируют более широкий ассортимент товаров, частично упомянутые выше издержки распределяются между всеми товарами, что позволяет посредникам осуществлять побочные функции более эффективно. В совокупности, полученные результаты указывают на то, что посредники могут быть особенно эффективны именно в продвижении экспорта дифференцированных товаров, что соотносится с целями российской внешнеторговой политики по наращиванию несырьевого экспорта.

Мировой опыт использования посредников указывает на то, что значимого продвижения экспорта удавалось добиться в большей степени за счет экономии от масштаба в рамках экспортных посредников. На первый взгляд этот вывод однозначно указывает на то, что государству следует закрывать глаза на существенное снижение уровня конкуренции в сфере торгового посредничества, таким образом, не препятствуя образованию крупных торговых гигантов. Однако наличие конкуренции само по себе также является важным условием существования эффективной системы экспортного посредничества. Как и деятельность любого предприятия, деятельность посредников также может быть охарактеризована с точки зрения эффективности, что напрямую связано со способностями этих компаний продвигать товары российских производителей на зарубежных рынках. Косвенно на относительную неэффективность российских посредников указывают расчеты, согласно которым цены экспорта однородных товаров при экспорте через посредников примерно на 20% по сравнению с экспортом напрямую. Такой эмпирический результат по сути означает, что наличие в цепочке продаж экспортного посредника эквивалентно импортному тарифу в 20%. С другой стороны,

относительно высокий уровень маржи может быть следствием существенных издержек входа на экспортный рынок, которые посредникам необходимо нести в связи с их деятельностью. Однако несомненно повышение уровня конкуренции в сфере внешнеторгового посредничества в долгосрочной перспективе может способствовать в том числе и снижению фиксированных издержек экспорта, поскольку торговые посредники в условиях обостренной конкуренции будут предъявлять повышенный спрос на снижение административных и прочих барьеров для экспорта, а государству придется реагировать на этот запрос со стороны внешнеторговых посредников. В этой связи создание системы торговых посредников, специализирующихся на группах стран, но, в то же время, экспортирующих достаточно широкий спектр товаров, представляется целесообразным решением, как раз отражающим упомянутый выше компромисс.

При этом, расчеты указывают на то, что посредники при экспорте дифференцированных товаров, экспортируют в среднем менее дорогие и, вероятно, менее качественные разновидности товаров. Этот результат свидетельствует в пользу важности для российских фирм повышения качества продукции, которого можно добиться в том числе путем использования более качественных импортных комплектующих. Это, в свою очередь, позволяет сделать выводы о тесной связи между импортом и экспортном на уровне фирм, и существовании определенного потенциала роста несырьевого экспорта путем ослабления ограничений на импорт комплектующих. Взвешенный подход к изменению ЕТТ позволит повысить конкурентоспособность российских предприятий на зарубежных рынках, и, следовательно, в конечном счете будет способствовать наращиванию российского несырьевого экспорта.

В завершении настоящего подраздела отметим, что в последние годы продвижению экспорта российских предприятий со стороны государства уделяется все больше и больше внимания. Результатом этого стало в том числе создание Российского Экспортного Центра (РЭЦ). Эта структура оказывает действенную помощь экспортерам и потенциальным экспортерам, однако не дает самого главного – полностью снимает с производителя риски, связанные с экспортными операциями. Между тем, именно такой формат взаимодействия на первом этапе освоения экспортных рынков является предпочтительным для малых и средних предприятий. Более того, именно этот формат являлся основой систем поддержки экспорта при помощи посредников во многих странах. Поскольку объемы поставок на первоначальном этапе слишком малы для того, чтобы содержать собственную инфраструктуру для осуществления экспортной деятельности, фирмы попросту отказываются от экспорта в пользу продаж на внутреннем рынке. Эти рассуждения не

свидетельствуют в пользу того, что РЭЦ и подобные инициативы российских властей не являются эффективными. Однако результаты настоящей работы указывают на то, что за счет пересмотра подходов к рынку внешнеторгового посредничества, который будет выступать в качестве дополнения к существующей системе поддержки российского экспорта, возможно нарастить объемы несырьевых экспортных поставок.

В качестве одного из возможных вариантов модификации сферы внешнеторгового посредничества следует рассмотреть предоставление налоговых льгот для определенного круга предприятий, деятельность которых направлена на осуществление экспортных поставок. При этом, по аналогии с опытом, например, Южной Кореи, необходимо установить определенные требования к размеру деятельности предприятия, которому предлагаются льготные условия. Анализ, проведенный в настоящей работе, показывает, что необходимо стимулировать посредников с широким ассортиментом экспорта, сетью сбыта в некоторой достаточно однородной группе стран, причем предпочтительно, чтобы рынки этих групп страны были относительно менее доступны для российских фирм.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование форм взаимодействия российских фирм с зарубежными контрагентами указало на ряд важных наблюдений, которые позволили более точно охарактеризовать модели поведения российских фирм, так или иначе участвующих во внешнеэкономической деятельности. Анализ проводился с помощью детализированных данных уровня фирм и транзакций, что, как указывают многочисленные исследования, является важным для комплексного понимания процессов международной торговли. В целом результаты исследования указывают на то, что поведение российских фирм в целом вписывается в модель поведения предприятий из целого множества других стран, на данных которых исследования о роли посредников уже проводились. В то же время, имеют место специфические особенности, которые, тем не менее, могут быть проинтерпретированы в рамках моделей новейшей теории международной торговли.

На основе анализа российских данных было показано, что поведение посредников существенно отличается от поведения фирм, экспортирующих напрямую. В частности, посредники экспортируют в среднем более широкий ассортимент товаров, в то же время осуществляя экспорт на более ограниченный круг экспортных направлений. Это указывает на особую роль посредников в преодолении барьеров, специфичных для данного экспортного рынка.

Результаты также позволяют говорить о том, что интенсивность использования услуг посредников систематически отличается в зависимости от того в какую страну направлен рассматриваемый поток экспорта. В частности, роль посредников особенно велика в экспорте на труднодоступные рынки, а также на рынки малого размера. Эти результаты находятся в полном соответствии с теорией, а также с результатами исследования по другим экономикам. Поскольку роль посредников заключается в предоставлении доступа к внешним рынкам малопроизводительным фирмам, то результаты исследования могут быть использованы для конструирования политики стимулирования российского несырьевого экспорта. В частности, стимулирование посреднической деятельности будет особенно эффективным на данных экспортных направлениях. Более того, для выбора между прямым и косвенным каналом экспорта оказываются важными характеристики товаров, которые экспортируются. Наиболее часто посредники используются при экспорте дифференцированных товаров и товаров, близким к конечному потребителю, что особенно важно в свете необходимости наращивания экспорта именно несырьевых товаров.

Российские данные в большой степени соответствуют теоретическим моделям, которые были рассмотрены в обзоре литературы и которые подчеркивают важность

института посредничества для предоставления доступа части отечественных фирм на зарубежные рынки. Примечательно, что результаты работы косвенно свидетельствуют в пользу большей склонности низкопроизводительных предприятий выносить такую важную стадию цепочки добавленной стоимости как продажи за границы фирмы, тогда как для стадий производства, не связанных с продажами товаров, в литературе, как теоретической, так и эмпирической, имеются свидетельства в пользу того, что в первую очередь высокопроизводительные фирмы склонны выносить такие стадии за границы фирмы.

В целом, настоящая работа демонстрирует, что развитие института торгового посредничества может стать существенным стимулом для развития российского несырьевого экспорта. И в свою очередь, предлагает некоторые характеристики желаемого рынка посреднических услуг в экспорте. Поскольку эти характеристики сформированы в условиях рынка и повышенного уровня конкуренции на международных рынках, можно говорить о том, что они отражают оптимальные с точки зрения эффективности значения. Таким образом, в работе формулируется одна из промежуточных задач, решение которой позволит повысить объемы российского несырьевого экспорта, а также предлагается возможный подход к решению этой задачи.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., and Peter K. S., ""Firms in international trade.", *Journal of Economic perspectives*, Vol. 21, No. 3, 2007. pp. 105-130.
2. Rubinstein A., Wolinsky A., "Middlemen", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 102, No. 3, 1987. pp. 581-593.
3. Biglaiser G., "Middlemen as experts", *The RAND journal of Economics*, 1993. pp. 212-223.
4. Felbermayr G.J., Jung B., "Trade intermediation and the organization of exporters.", *Review of International Economics*, Vol. 19, No. 4, 2011. pp. 634-648.
5. Blum B.S., Claro S., and Horstmann , "Intermediation and the nature of trade costs: Theory and evidence.", *University of Toronto, mimeograph*, 2009.
6. Tang H., Zhang Y., "Quality differentiation and trade intermediation.", 2012.
7. Akerman A., "A theory on the role of wholesalers in international trade based on economies of scope", *Canadian Journal of Economics/Revue canadienne d'économique*, Vol. 51, No. 1, 2018. pp. 156-185.
8. Melitz M., "The Impact of Trade on Intra-Industry reallocation and Aggregate Industry Productivity", *Econometrica*, Vol. 71, 2003. pp. 1695-1725.
9. Ahn J., Khandelwal A.K., and Wei S.J., "The role of intermediaries in facilitating trade.", *Journal of International Economics*, Vol. 84, No. 1, 2011. pp. 73-85.
10. Bernard A.B., Jensen. J.B., "Exceptional exporter performance: cause, effect, or both?", *Journal of international economics*, Vol. 47, No. 1, 1999. pp. 1-25.
11. Bernard A.B., Grazzi , and Tomasi , "Intermediaries in international trade: Direct versus indirect modes of export.", *National Bureau of Economic Research*, No. w17711, 2011.
12. Rauch J.E., "Networks versus markets in international trade.", *Journal of international Economics*, Vol. 48, No. 1, 1999. pp. 7-35.
13. Antras P., Chor , Fally , and Hillberry , "Measuring the Upstreamness of Production and Trade", *American Economic Review Papers and Proceedings*, Vol. 112, No. 3, 2012. pp. 552-580.

14. Кузнецов Е., Седалищев В.В., "ИССЛЕДОВАНИЕ СРЕДНЕГО ПОЛОЖЕНИЯ ОТРАСЛЕЙ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ В ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ.", *Экономическая политика*, Vol. 13, No. 2, 2018.
15. Schott P.K., "Across-product versus within-product specialization in international trade", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119, No. 2, 2004. pp. 647-678.
16. Waller, S.W., "The Failure of the Export Trading Company Program.", *NCJ Int'l L. & Com. Reg.*, Vol. 17, No. 239, 1992.
17. Cho D.S., "The anatomy of the Korean general trading company.", *Journal of Business Research*, Vol. 12, No. 2, 1984. pp. 241-255.