

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВЫХ СВЯЗЕЙ РОССИИ, БЕЛАРУСИ, КАЗАХСТАНА И УКРАИНЫ

И.Э. Точицкая,

кандидат экономических наук, зам. директора Исследовательского
центра Института приватизации и менеджмента

Развитие экспорта традиционно принято относить к одному из основных факторов достижения и сохранения устойчивых темпов экономического роста. Однако, как показывают исследования последних лет, находящиеся в экспортной корзине товары оказывают различное влияние на показатели экономического развития, т. е. специализация на одних товарах приводит к более высоким показателям экономического роста по сравнению с другими [2]. Таким образом, при разработке и проведении в жизнь промышленной и внешнеторговой политики необходимо учитывать, что важным является не только достижение высоких темпов роста экспорта и его товарная диверсификация, но и изменение структуры экспортной корзины в пользу товаров, чье воздействие на экономический рост является наибольшим. Принимая это во внимание, в работе анализируется производительность экспортных корзин основных стран СНГ, три из которых совсем недавно сформировали Таможенный союз, и определяются возможные потенциальные направления диверсификации их экспорта.

Производительность экспортных корзин

Для анализа качественной структуры экспорта основных стран СНГ – России, Казахстана, Беларуси и Украины – был использован разработанный Хаусманом, Хвангом и Родриком [2] подход, позволяющий оценить индекс доходности экспортной корзины. Согласно данному подходу, к наиболее высокодоходным следует отнести товары, основными экспортёрами которых являются развитые страны, т. е. стра-

ны с наиболее высоким показателем ВВП на душу населения. Чем больше таких товаров экспортирует страна, тем более высокодоходной/производительной является ее экспортная корзина.

Для проведения анализа использовались данные базы Организации Объединенных Наций по международной торговле товарами COMTRADE на уровне двух знаков классификации SITC (Standard International Trade Classification, revision 3)¹. Расчеты проводились за период 1999–2008 гг.²

Вначале, согласно методике, предложенной Хаусманом, Хвангом и Родриком, для каждого товара на уровне двух знаков SITC был определен показатель *PRODY*, отражающий его производительность/доходность. Он рассчитывался как средневзвешенный ВВП на душу населения стран, экспортирующих данный товар, при этом в качестве весов брался коэффициент выявленных сравнительных преимуществ по данному товару для каждой страны. Ниже представлены формулы, используемые при расчетах [2]:

$$X_j = \sum_l x_{jl}, \quad (1)$$

где X_j – общий объем экспорта страны j ;
 x_{jl} – экспорт товара l страной j .

$$PRODY_k = \sum_j \frac{(x_{jk} / X_j)}{\sum_j (x_{jk} / X_j)} Y_j, \quad (2)$$

¹ Standard International Trade Classification – Стандартная торговая международная классификация ООН.

² Данные за 2009 г. не были использованы сознательно, поскольку на объемы и структуру экспорта стран мира значительное влияние оказал мировой финансово-экономический кризис.

где Y_j – ВВП на душу населения страны j ;
 k – товар.

Затем для каждой страны, представляющей данные в COMTRADE, был рассчитан показатель доходности экспортной корзины $EXPY$:

$$EXPY_i = \sum_l \left(\frac{x_{il}}{X_i} \right) PRODY_{il} \quad (3)$$

В табл. 1 представлены данные по некоторым странам СНГ и ЕС, а также Китаю. Как показывают расчеты, на протяжении всего анализируемого периода самой низкой производительность экспортной корзины наблюдалась у Казахстана, что свидетельствует о сохраняющейся сильной сырьевой направленности экспорта страны. В 2008 г. у Беларуси доходность экспортной корзины была достаточно высокой и превышала показатели Казахстана и России, однако она оказалась меньше, чем у Украины, у которой в 1999 г. $EXPY$ был ниже белорусского. Обращает на себя внимание, что Польша и Китай, имевшие в 1999 г. индекс доходности экспортной корзины почти такой же, как Беларусь, значительно опередили ее по данному показателю в 2008 г. В свою очередь, у России в 2008 г. $EXPY$ был на 15% ниже, чем в Украине, хотя в 1999 г. производительность экспортной корзины стран была приблизительно одинаковой. Примечательно также, что у Беларуси и России данный индекс рос самыми низкими темпами из

приведенных в таблице стран, а самый высокий демонстрировали Украина, Польша, Китай и Словакия.

О происходящих в структуре экспортной корзины изменениях можно судить также по тому, снижается или растет в ней доля высокопродуктивных товаров. Следует отметить, что в Украине, единственной из основных стран СНГ, в анализируемом периоде отмечалось увеличение доли высокопродуктивных товаров в экспортной корзине с 5,5 до 7,5%. В других рассматриваемых странах наблюдалась обратная тенденция. Например, если в 1999 г. удельный вес 10-ти самых высокопродуктивных товаров составлял в белорусском экспорте 14,6%, то в 2008 г. он уменьшился до 8,6%, у России сократился с 4,7 до 2,9%, у Казахстана – с 3,6 до 0,6%. Наблюдаемые в России, Беларуси и Казахстане тенденции свидетельствуют не только об определенном снижении качества экспортной корзины, но и об ухудшении перспектив экономического роста в среднесрочном периоде – Хаусманом, Хвангом и Родриком эмпирически доказана связь между производительностью экспорта и среднесрочными темпами экономического роста.

Согласно исследованию данных авто-ров, существенное превышение показателя доходности/производительности экспортной корзины $EXPY$ над уровнем ВВП на душу населения также оказывает положительное влияние на экономический рост

Таблица 1

Показатели ВВП на душу населения и $EXPY$ для ряда стран, долл. США

Страна	ВВП на душу населения		EXPY			Превышение EXPY над ВВП на душу, разы	
	1999 г.	2008 г.	1999 г.	2008 г.	2008 г. к 1999 г. %	1999 г.	2008 г.
Беларусь	1209,6	6229,0	9277,3	15227,4	164,1	7,7	2,4
Россия	1844,5	11338,6	8401,5	13960,6	166,2	4,6	1,2
Казахстан	1130,1	8435,7	7040,4	11719,0	166,5	6,2	1,4
Украина	635,8	3898,9	8484,0	16338,3	192,6	13,3	4,2
Польша	4344,3	13822,8	9391,8	19116,6	203,5	2,2	1,4
Венгрия	4693,0	15408,9	11062,5	20335,8	183,8	2,4	1,3
Чехия	5853,6	20760,3	10701,8	20225,4	189,0	1,8	1,0
Словакия	3788,4	17565,0	10428,2	19907,2	190,9	2,8	1,1
Китай	949,0	3265,0	9514,6	18516,6	194,6	10,0	5,7

Источник. Рассчитано на основе данных COMTRADE.

страны в будущем. Как видно из табл. 1, у Украины и Беларуси данное соотношение составляет 4,2 и 2,4 соответственно и является одним из самых высоких в регионе, что указывает на хорошие перспективы роста. У России и Казахстана оно существенно ниже (1,2 и 1,4). Однако обращает на себя внимание, что в 1999 г. превышение *EXPY* над уровнем ВВП было значительно выше у всех основных стран СНГ. Это свидетельствует о том, что изменения в структуре экспорта не успевали за темпами роста экономики, а также о том, что в структуре экспорта увеличилась доля относительно низкопродуктивных, прежде всего сырьевых товаров. И первое, и второе представляет собой угрозу для устойчивого долгосрочного роста стран в будущем, поскольку ресурсы развития, связанные с экспортом, уже не будут давать прежнего эффекта. Надо также отметить, что у стран, имеющих наиболее высокие темпы роста, как правило, производительность экспортной корзины существенно превышает уровень ВВП на душу населения. Например, у Китая данное соотношение составляло в 2008 г. 5,7, у Индии – 14,1. Также следует обратить внимание на то, что относительно невысокое соотношение *EXPY* и подушевого ВВП у восточноевропейских и центральноевропейских стран отчасти связано с тем, что в их структуре экспорта все большую долю занимают услуги, не учитываемые при оценке производительности экспортной корзины.

Перспективы диверсификации экспортной корзины

Повышение производительности экспортной корзины можно осуществлять по двум направлениям. **Во-первых** – путем увеличения экспорта высокопродуктивных товаров³, которые уже в ней имеются, и повышения их удельного веса в структуре экспортной корзины.

Для Беларуси это могут быть следующие группы товаров в соответствии со Стандартной торговой международной классификацией ООН (SITC): 02 «молочная продукция», 53 «краски и красящие материалы», 62

«изделия из резины», 67 «черные металлы и сталь», 69 «изделия из металла», 72 «специальное промышленное оборудование», 78 «дорожные транспортные средства», 89 «различные промышленные товары».

Для России – 41 «животные жиры и масла», 67 «черные металлы и сталь», 68 «цветные металлы», 78 «дорожные транспортные средства».

Для Казахстана – 52 «неорганические химические вещества», 67 «черные металлы и сталь», 68 «цветные металлы», 79 «прочее транспортное оборудование».

Для Украины – 02 «молочная продукция», 41 «животные жиры и масла», 67 «черные металлы и сталь», 68 «цветные металлы», 69 «изделия из металлов, некласифицированные», 71 «электрогенерирующее оборудование», 72 «специальное промышленное оборудование», 78 «дорожные транспортные средства», 79 «прочее транспортное оборудование».

При этом следует отметить, что товарная группа 33 «нефть и нефтепродукты», которая имеет очень большой удельный вес в структуре экспортной корзины Беларуси (36,5%), России (49,3%) и Казахстана (64,6%), имеет относительно низкие показатели производительности товара *PRODY*, также как и товарная группа 56 «удобрения», доля которой в экспорте, например, Беларуси составляет 10,9%, России – 2,5, Украины – 3%. Следует также отметить, что высокая доля в структуре экспорта основных стран СНГ сырьевых товаров с низким уровнем *PRODY* накладывает ограничение на развитие взаимной торговли, ведет к сокращению ее интенсивности, а также комплиментарности между экспортными и импортными профилями. Как показывают расчеты, приведенные в табл. 2, комплиментарность торговли у стран – основных партнеров по СНГ имеет тенденцию к снижению. С точки зрения перспектив развития торговли, это является неблагоприятной тенденцией, свидетельствующей о все меньшем соответствии структуры и качества экспорта стран растущему промышленному и потребительскому спросу в государствах-партнерах. Это также говорит о распаде старых кооперационных связей и медленном создании новых производ-

³ Высокопродуктивные товары не обязательно являются высокотехнологическими.

ственных цепочек, отсутствии интернационализации торговли и взаимных инвестиций. Для сравнения, индекс комплиментарности торговли в странах Ассоциации государств Юго-Восточной Азии (ASEAN) в 2007 г. составлял 87, в ЕС находился на уровне 81, в НАФТА – 72,9.

Во-вторых, можно повысить производительность экспортной корзины, диверсифицировав экспорт за счет новых высокопродуктивных товаров. С этой точки зрения, представляет интерес определение потенциальных и перспективных экспортных товаров. Потенциальный товар определяется исходя из вероятности его появления, при условии, что страна уже экспортирует другой определенный товар (т. е. товар, имеющий высокую условную вероятность экспорта), а перспективным он является в том случае, если имеет высокие значения *PRODY* и находится на сравнительно небольшом расстоянии от мировой экспортной корзины.

При определении перспективных экспортных товаров был использован подход, предложенный Хаусманом и Клингером [3; 4]. Сначала выявлены товарные группы, по которым страны имеют сравнительные преимущества в торговле. Затем по формуле Бела Балашша (Bela Balassa) вычислялся Индекс выявленных сравнительных преимуществ (*RCA*). Значение индекса *RCA*, превышающее 1, свидетельствует о нали-

чий сравнительных преимуществ, и наоборот. В табл. 3–6 представлены товарные группы, обладающие выявленными сравнительными преимуществами в торговле.

$$RCA_i = \frac{\frac{E_{ik}}{\sum_k E_k}}{\frac{E_{iw}}{\sum_w E_w}}, \quad (4)$$

где *E* – экспорт;
i – товар;
k – страна;
w – мир.

Как свидетельствуют данные табл. 3, за 1999–2008 гг. количество товаров, по которым Беларусь имела выявленные сравнительные преимущества, сократилось. Так, если в 1999 г. 38,5% товарных групп на уровне двух знаков были конкурентоспособными на внешних рынках, то в 2008 г. только 30,8%. В частности, конкурентоспособность потеряна по напиткам, минеральным удобрениям, коже и изделиям из кожи, одежде, обуви и дорожным транспортным средствам. Также следует отметить, что по 50% товаров произошло снижение выявленных сравнительных преимуществ.

Расчеты показали, что в отличие от Беларуси Казахстан увеличил количество товаров, имеющих сравнительные преимущества в торговле, с 16,9 до 18,5%. Однако

Таблица 2

Индексы комплиментарности торговли

Страна	Год	Беларусь	Казахстан	Россия	Украина
Беларусь	1998	-	62,90	60,03	52,31
	2000	-	61,82	56,53	57,69
	2005	-	53,72	48,79	60,10
	2008	-	55,31	44,17	54,36
Казахстан	1998	34,63	-	22,06	29,64
	2000	44,28	-	24,12	34,34
	2005	44,39	-	13,68	32,20
	2008	46,25	-	11,69	29,59
Россия	1998	55,32	45,46	-	60,75
	2000	59,16	40,54	-	60,27
	2005	57,12	31,93	-	39,00
	2008	60,19	35,44	-	44,43
Украина	1998	47,77	45,68	45,09	-
	2000	46,93	48,17	48,76	-
	2005	47,30	51,27	40,33	-
	2008	43,87	50,69	37,07	-

Источник. Рассчитано на основе данных COMTRADE.

Таблица 3
Товарные группы, по которым Беларусь имела выявленные сравнительные преимущества в 1999 и 2008 гг.

№ товарной группы	Название товарной группы	1999 г.	2008 г.
01	Мясо и мясопродукты	0,790	1,877
02	Молочные продукты и яйца птиц	3,692	6,833
06	Сахар, изделия из сахара, мед	5,912	2,464
11	Напитки	1,216	0,159
21	Шкуры, кожа, мех, необработанные	2,149	1,122
24	Пробка и древесина	2,291	1,553
26	Текстильные нити	5,217	3,232
27	Минеральные удобрения	1,234	0,868
33	Нефть и нефтепродукты	1,596	3,306
56	Удобрения за исключением GRP272	31,416	23,661
61	Кожа и изделия из кожи	1,201	0,828
62	Изделия из резины, неклассифицированные	2,782	2,274
63	Изделия из пробки и древесины	1,959	2,084
65	Текстильная пряжа и ткани,	2,155	1,106
67	Железо и сталь	1,857	1,352
69	Изделия из металлов, неклассифицированные	1,477	1,045
72	Специальное промышленное оборудование	2,072	1,721
78	Дорожные транспортные средства	1,173	0,816
81	Сборные сооружения, арматура	1,512	1,006
82	Мебель, постельные принадлежности и т.д.	2,075	1,551
84	Одежда и аксессуары	1,244	0,566
85	Обувь	2,049	0,332
93	Прочие неклассифицированные товары	1,881	0,425

Источник. Рассчитано на основе данных COMTRADE.

страна за последние 10 лет не поменяла профиль специализации и по-прежнему конкурентоспособна на внешних рынках по товарам, относящимся к категории природных ресурсов: нефть и нефтепродукты, природный газ, уголь, зерно. Обращает на себя внимание, что по 75% товаров, имеющих сравнительные преимущества, в 2008 г. произошло их снижение по сравнению с 1999 г.

В России в 1999–2008 гг. наблюдалось снижение количества товаров, имеющих срав-

нительные преимущества, с 21,5 до 16,9%. Потеря конкурентоспособности отмечалась по металлическим рудам и лому, необработанным шкурам, коже и меху, а также электроэнергии. Можно предположить, что это было связано с переходом к экспорту товаров с более высокой степенью обработки, например изделий из кож, железа и стали, изделий из металлов, что, несомненно, оказывало положительное влияние на структуру экспортной корзины. Однако, в целом, как и в Казахстане, сравнительные преимущества имеет в основном российский экспорт природных ресурсов. Также следует отметить, что в 2008 г. по 81,8% конкурентоспособных товаров на двухзначном уровне SITC наблюдалось снижение индекса RCA.

Как показывают данные табл. 6, в украинском экспорте удельный вес товарных групп, имеющих сравнительные преимуще-

Таблица 4
Товарные группы, по которым Казахстан имел выявленные сравнительные преимущества в 1999 и 2008 гг.

№ товарной группы	Название товарной группы	1999 г.	2008 г.
04	Зерно и зерновые продукты	6,413	3,435
21	Шкуры, кожа, мех, необработанные	4,585	0,033
26	Текстильные нити	2,800	1,393
27	Минеральные удобрения	3,262	4,003
28	Металлическая руда и металлический лом	4,686	2,827
32	Уголь, кокс, брикеты	7,878	1,709
33	Нефть и нефтепродукты	7,226	5,851
34	Природный и карбюрированный газ	0,475	1,475
52	Неорганические химические вещества	9,280	3,623
61	Кожа и изделия из кожи	0,018	3,586
67	Железо и сталь	5,426	2,228
68	Цветные металлы	9,205	2,777
97	Немонетарное золото, исключая руду и концентрат	7,951	1,107

Источник. Рассчитано на основе данных COMTRADE.

Таблица 5

Товарные группы, по которым Россия
имела выявленные сравнительные
преимущества в 1999 и 2008 гг.

№ товарной группы	Название товарной группы	1999 г.	2008 г.
21	Шкуры, кожа, мех, необработанные	2,134	0,271
23	Натуральная резина	2,317	1,681
24	Пробка и древесина	4,095	3,817
25	Целлюлоза и бумажная макулатура	1,635	0,762
27	Минеральные удобрения	1,569	2,124
28	Металлическая руда и металлический лом	2,556	0,565
32	Уголь, кокс, брикеты	2,259	2,409
33	Нефть и нефтепродукты	4,626	4,464
34	Природный и карбюрированный газ	17,066	7,613
35	Электроэнергия	1,791	0,795
52	Неорганические химические вещества	1,666	1,140
56	Удобрения, за исключением GRP272	7,183	5,467
67	Железо и сталь	2,869	1,637
68	Цветные металлы	5,238	1,746
93	Прочие неклассифицированные товары	6,357	2,032

Источник. Рассчитано на основе COMTRADE.

ства, сократился с 32,3 до 30,8%. Потеря конкурентоспособности отмечалась по мясу и мясным продуктам, краскам и красящим материалам, изделиям из резины, цветным металлам. В то же время по изделиям из древесины, прочему транспортному оборудованию, напиткам, кормам для животных у Украины в 2008 г. появились сравнительные преимущества по сравнению с 1999 г. В 2008 г. по 35% украинских товаров, имеющих сравнительные преимущества на двухзначном уровне SITC, отмечалось их снижение.

Для того чтобы определить, каким образом может измениться товарная специализация стран и какие потенциальные товары могут появиться в их экспортных корзинах в соответствии с методикой, предложенной Хаусманом и Клиндером [3; 4], была построена матрица условных вероятностей экспорта, которая показывает, с какой вероятностью товар i встречается в экспорте стран мира при условии того, что экспортируется также

Таблица 6

Товарные группы, по которым Украина
имела выявленные сравнительные
преимущества в 1999 и 2008 гг.

№ товарной группы	Название товарной группы	1999 г.	2008 г.
01	Мясо и мясопродукты	2,038	0,152
02	Молочные продукты, яйца птиц	1,009	2,053
04	Зерно и зерновые продукты	5,001	5,928
06	Сахар, изделия из сахара, мед	3,027	1,174
07	Кофе, чай, какао, специи	0,603	1,716
08	Корм для животных	0,493	1,910
11	Напитки	0,214	1,400
12	Табак и изделия из табака	1,278	1,484
21	Шкуры, кожа, мех, необработанные	2,151	0,282
22	Семена масличных культур, масличные фрукты	4,558	5,539
24	Пробка и древесина	1,965	2,077
27	Минеральные удобрения	3,284	4,924
28	Металлическая руда и металлический лом	10,915	2,498
32	Уголь, кокс, брикеты	2,251	1,709
35	Электроэнергия	4,527	2,632
42	Растительные жиры и масла	2,693	5,918
52	Неорганические химические вещества	3,976	2,509
53	Краски, красящие материалы	1,112	0,873
56	Удобрения за исключением GRP272	9,088	6,415
61	Кожа, изделия из кожи	1,748	2,720
62	Изделия из резины, неклассифицированные	1,449	0,640
63	Изделия из пробки и древесины	0,260	1,013
67	Железо и сталь	15,007	10,240
68	Цветные металлы	2,111	0,576
79	Прочее транспортное оборудование	0,871	2,052
93	Прочие неклассифицированные товары	1,591	0,116

Источник. Рассчитано на основе COMTRADE.

Товарные группы, перспективные для развития экспорта Беларуси

№ товарной группы	Название товарной группы	PRODY-EXPY
51	Органические химические вещества	14368,7
53	Краски и красящие материалы	3358,0
54	Медицинская и фармацевтическая продукция	16224,0
57	Пластик в первичных формах	7857,1
58	Пластик в непервичных формах (изделия из пластика)	12221,8
73	Металлообрабатывающее оборудование	14989,4
74	Промышленное оборудование общего назначения	12870,8
75	Офисное оборудование и автоматические средства обработки данных	6423,6
76	Телекоммуникационное и звуковое оборудование	6928,8
79	Прочее транспортное оборудование	5302,4
87	Научное оборудование, неклассифицированное	10707,8
88	Фотоаппаратура, неклассифицированная, часы	10914,6

Источник. Авторские расчеты.

и другой определенный товар j . Если существует большая вероятность экспорта товара j при имеющемся экспорте товара i , но товар j страной не экспортируется, то можно предположить, что товар j является потенциальным направлением экспорта в будущем.

Расчет матрицы условных вероятностей осуществлялся по формуле:

$$P(I|J) = \frac{\text{количество стран, экспортирующих товары } i \text{ и } j \text{ одновременно}}{\text{количество стран, экспортирующих товар } j} \quad (5)$$

Таким образом, по отношению к товарам, имеющим сравнительные преимущества, для Беларуси, России, Украины и Казахстана были определены товары, не экспортируемые или экспортируемые ими в незначительном объеме, но имеющие высокую вероятность экспорта, исходя из рассчитанной нами матрицы условных вероятностей. Однако следует отметить, что не все потенциальные товары являются перспективными с точки зрения экспорта. Перспективными являются лишь те товары, которые будут улучшать структуру экспорта с точки зрения повышения ее «сложности»/производительности. В свою очередь, чем в большей степени диверсификация будет осуществляться в сторону перспективных товаров, тем более высоких темпов роста можно ожидать от страны. Поэтому для выделения перспективных товаров из набора потенциальных товаров были отобраны те, у которых показатель *PRODY* (производительность/доходность товара) превышал *EXPY* (производительность экспортной корзины), т. е. товары, являющиеся более «продвинутыми» по сравнению с текущей экспортной корзиной. В табл. 7–10 для Беларуси, Казахстана, России, Украины представлены группы товаров на двух знаках SITC, которые являются перспективными для развития экспорта.

Согласно табл. 7, для Беларуси это, в первую очередь, товары, относящиеся к группе химической продукции, а также машинам (от промышленного до телекоммуникационного и офисного оборудования) и транспортному оборудованию.

Для России это преимущественно химическая продукция (органические хими-

ческие вещества, пластик), изделия из резины, а также продукция деревообрабатывающей промышленности и некоторые виды оборудования (электроэнергетическое, металлообрабатывающее, а также научное).

Набор товаров, перспективных для развития экспорта в Казахстане, включает продукцию сельского хозяйства и пищевой промышленности, ряд товаров химической промышленности (пластик, органические химические вещества, химические продукты и материалы), сырьем для производства которых являются нефть и нефтепродукты, металлообрабатывающее оборудование и ряд других товаров. То есть для повышения производительности экспортной корзины Казахстану необходимо, наряду с вывозом сырья и природных ресурсов, экспортировать произведенные из них товары.

Согласно табл. 10, перспективными для Украины являются товары химической промышленности, целлюлоза, бумага и картон,

Таблица 8

Товарные группы, перспективные для развития экспорта России

№ товарной группы	Название товарной группы	<i>PRODY-EXPY</i>
41	Животные масла и жиры	11900,41
51	Органические химические вещества	15635,5
53	Краски, красящие материалы	4624,8
54	Медицинская и фармацевтическая продукция	17490,8
57	Пластик в первичных формах	9123,9
58	Пластик в непервичных формах (изделия из пластика)	13488,6
62	Изделия из резины, неклассифицированные	7584,6
63	Изделия из пробки и древесины	3455,7
71	Электроэнергетическое оборудование	11691,2
73	Металлообрабатывающее оборудование	16256,2
87	Научное оборудование, неклассифицированное	11974,6
88	Фотоаппаратура, неклассифицированная, часы	12181,4

Источник. Авторские расчеты.

некоторые виды промышленного оборудования. Следует отметить, что развитие экспорта основных стран СНГ в соответствии с перечисленными выше товарными группами будет способствовать интенсификации торговли между странами, повышению ее комплиментарности, а также расширению внутриотраслевой торговли, являющейся источником передачи новых технологий. Однако одновременно с этим будет расти и уровень конкуренции между странами, например, в химической промышленности и машиностроении, в первую очередь, на традиционных рынках СНГ.

Для оценки имеющихся перспектив диверсификации было использовано понятие пространства потенциально экспортируемых товаров, предложенное Хаусманом и Клингером [3; 4]. Данное пространство представляет собой область точек, со-

Таблица 9

Товарные группы, перспективные для развития экспорта Казахстана

№ товарной группы	Название товарной группы	<i>PRODY-EXPY</i>
01	Мясо и мясопродукты	6628,33
02	Молочные продукты, яйца птиц	12734,61
21	Шкуры, кожа, мех, необработанные	3732,50
25	Целлюлоза и бумажная макулатура	14062,05
41	Животные масла и жиры	14142,04
51	Органические химические вещества	17877,16
57	Пластик в первичных формах	11365,52
58	Пластик в непервичных формах (изделия из пластика)	15730,21
59	Химические продукты и материалы, неклассифицированные	15655,13
73	Металлообрабатывающее оборудование	18497,85
83	Товары для путешествий, чемоданы, сумки	5433,6
88	Фотоаппаратура, неклассифицированная, часы	14423,05

Источник. Авторские расчеты.

ответствующую потенциальным экспортным товарам, которые страна не поставляет на внешние рынки в связи с отсутствием у них сравнительных преимуществ. В качестве координат используется показатель разницы между *PRODY* для данного товара и производительностью экспортной корзины (вертикальная ось), а также расстояние от текущей экспортной корзины (горизонтальная ось). Это расстояние обратно пропорционально вероятности появления у данного товара сравнительных преимуществ.

Для оценки данного расстояния была использована следующая формула:

$$dist_{iEXPYc} = 1/(density_{ic}), \quad (6)$$

где $dist_{iEXPYc}$ – расстояние потенциального товара i от текущей экспортной корзины страны c ;

$density_{ic}$ – плотность пространства экспорта страны c около товара i .

Таблица 10
Товарные группы, перспективные для развития экспорта Украины

№ товарной группы	Название товарной группы	PRODY-EXPY
25	Целлюлоза и бумажная макулатура	9442,69
41	Растительные масла и жиры	9522,67
51	Органические химические вещества	13257,8
57	Пластик в непервичных формах (изделия из пластика)	6746,15
58	Пластик в первичных формах	11110,84
59	Химические продукты и материалы, неклассифицированные	11035,77
64	Бумага, картон и т. д.	7645,68
72	Специальное промышленное оборудование	10173,4
73	Металлообрабатывающее оборудование	13878,48
74	Промышленное оборудование общего назначения	11759,9
75	Офисное оборудование и автоматические средства обработки данных	6423,6
76	Телекоммуникационное и звуковое оборудование	6928,8

Источник. Авторские расчеты.

Плотность пространства экспорта вычислялась по формуле:

$$density_{ic} = \frac{\sum_k \phi_{i,k} x_{c,k}}{\sum_k \phi_{i,k}} \quad (7)$$

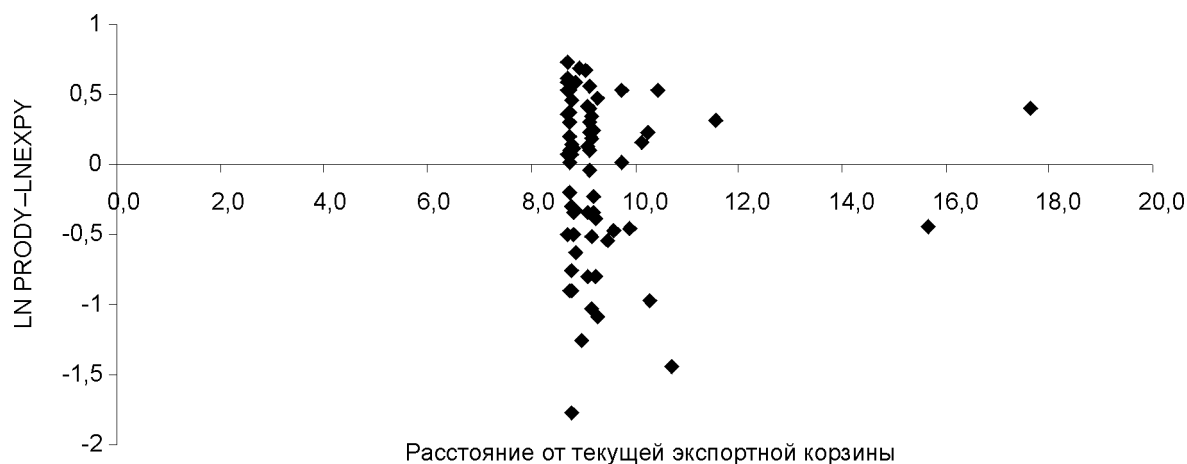


Рис. 1. Пространство потенциально экспортных товаров для Беларуси.

Источник. Авторские расчеты.

И представляет собой сумму вероятностей экспорта товара i при условии экспорта товара k , имеющего сравнительные преимущества, деленную на сумму вероятностей экспорта всех товаров.

$$\phi_{i,j} = \min \{ P(x_i|x_j), P(x_j|x_i) \} \quad (8)$$

$$x_{ic} = \begin{cases} 1, & \text{если } RCA_{ic} > 1, \\ 0 & \text{– в противном случае.} \end{cases} \quad (9)$$

На рис. 1–4 представлены пространства потенциально экспортируемых товаров для основных стран СНГ.

Эмпирически доказано, что страны, у которых облако расположено преимущественно выше линии текущей экспортной корзины (ось x), имеет высокую плотность и находится как можно ближе к текущей экспортной корзине (пересечение оси x и y), обладают лучшими возможностями для структурной трансформации своей экспортной корзины, повышения ее «сложности», а следовательно, у них лучше перспективы по достижению устойчиво высоких темпов экономического роста.

Как видно из рис. 1 и 4, наилучшие перспективы диверсификации экспортной корзины имеют Беларусь и Украина, поскольку их пространство потенциальных товаров является наиболее плотным и ближе расположено к текущей экспортной корзине, чем у Казахстана и России, и в нем присутствуют высокопродуктивные товары. При этом у Беларуси меньшее количество

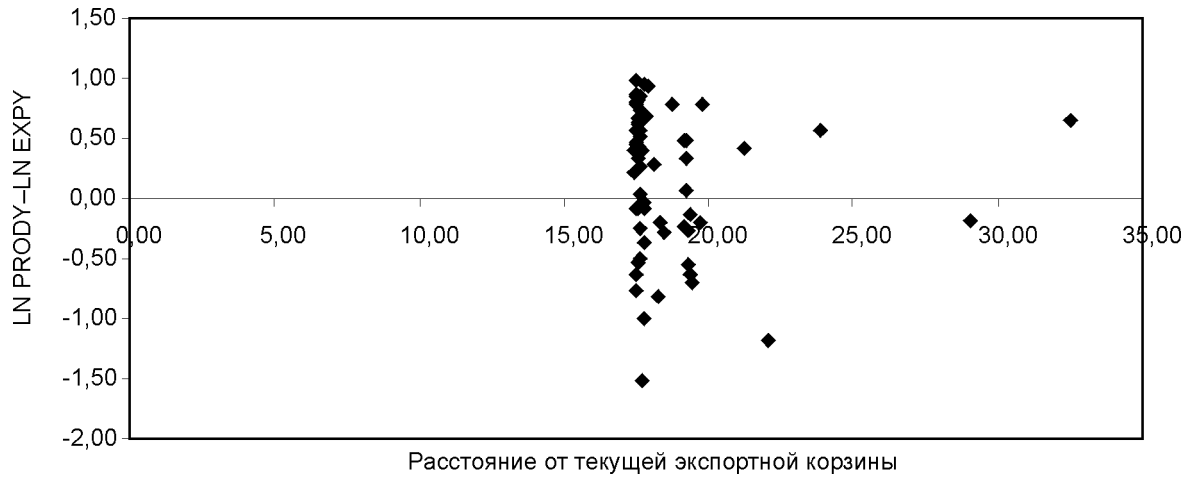


Рис. 2. Пространство потенциально экспортных товаров для Казахстана.

Источник. Авторские расчеты.

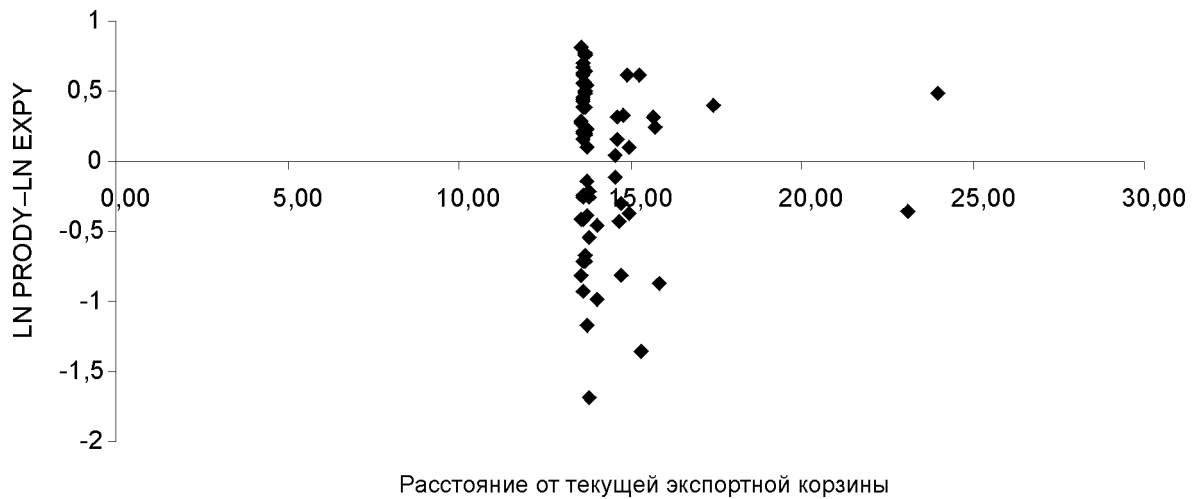


Рис. 3. Пространство потенциально экспортных товаров для России.

Источник. Авторские расчеты.

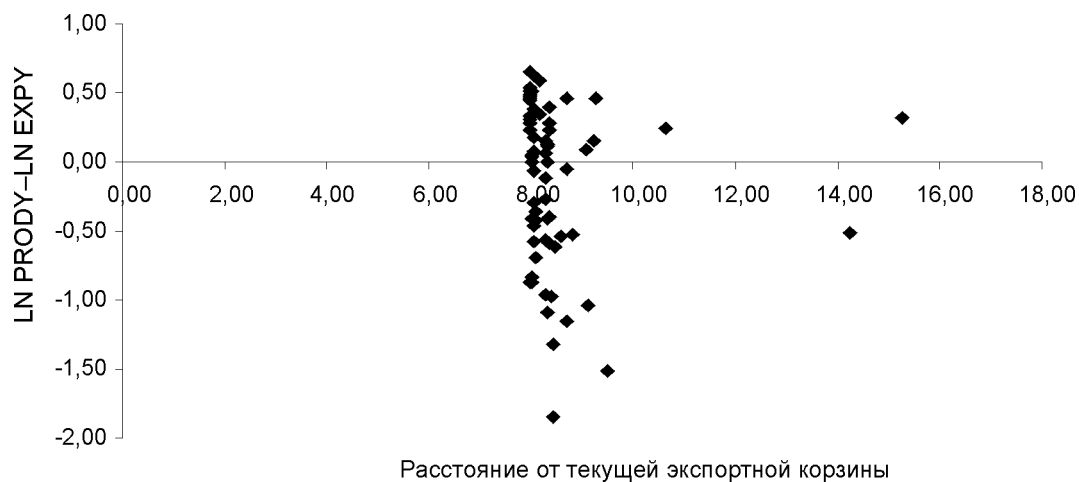


Рис. 4. Пространство потенциально экспортных товаров для Украины.

Источник. Авторские расчеты.

потенциальных товаров находится ниже уровня текущей экспортной корзины (43%) по сравнению с Украиной (47,7%). Следует, однако, отметить, что хотя пространство потенциальных товаров этих двух стран находится значительно ближе к текущей экспортной корзине, чем у Казахстана и России, оно расположено достаточно далеко от нее по сравнению с рядом стран-соседей из Восточной Европы, а также некоторыми быстро растущими экономиками, например Китаем.

Наиболее разреженным и далее всего находящимся от текущей экспортной корзины является пространство товаров Казахстана, т. е. у него меньше возможностей по повышению сложности экспорта. Пространство потенциальных экспортных товаров России также очень разрежено и расположено достаточно далеко от *ЕХРУ*, что затрудняет появление новых сравнительных преимуществ.

* * *

Как свидетельствует проведенный анализ, Беларусь имеет самые хорошие перспективы для диверсификации своей экспортной корзины по сравнению с Казахстаном, Россией и Украиной, поскольку пространство потенциально экспортируемых товаров является достаточно плотным, относительно близко расположено по отношению к текущей экспортной корзине и в нем присутствуют высокопродуктивные товары. Однако следует отметить, что достаточно большая часть облака потенциальных товаров находится ниже горизонтальной оси, т. е. их производительность ниже текущей экспортной корзины и, соответственно, они не могут рассматриваться как потенциальные, поскольку в случае, если они начнут поставляться на внешние рынки, общая производительность белорусской экспортной корзины ухудшится. Часть облака, которая находится выше горизонтальной оси (текущей экспортной корзины), является более разреженной, особенно в отношении высокопродуктивных товаров,

что свидетельствует о невысокой степени вероятности появления их в экспорте Беларуси в ближайшем будущем. Вместе с тем по-прежнему имеется определенный набор товаров, продуктивность которых выше текущей экспортной корзины и плотность расположения в облаке потенциальных товаров достаточно высокая. Развитие конкурентных преимуществ по данной группе товаров и их поставки на внешние рынки позволят повысить производительность белорусского экспорта, что, в свою очередь, создаст хорошие предпосылки не только для устойчивого роста ВВП и расширения товарооборота со странами Таможенного союза и Украиной, но и для повышения сложности экспортной корзины и появления новых сравнительных преимуществ в торговле с государствами вне СНГ. Однако такого рода диверсификация не произойдет автоматически. Для ее осуществления необходимы разработка и реализация соответствующих мер промышленной, макроэкономической, в том числе внешнеторговой политики, и четкая увязка их со стратегией привлечения прямых иностранных инвестиций с целью создания производств перспективных товаров.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Lall, Sanjaya, John Weiss, and Jinkang Zhang* (2005). The Sophistication of Exports: A New Measure of Product Characteristics. Queen Elisabeth House // Working Paper Series 123, Oxford University, January 2005.
2. *Ricardo Hausmann, Jason Hwang and Dani Rodrik* (2005). What You Export Matters. NBER // Working Paper No 11905, National Bureau of Economic Research, Cambridge MA.
3. *Ricardo Hausmann, and Bailey Klinger* (2006). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space // CID Working Paper No 128, Center for International Development, Harvard University.
4. *Ricardo Hausmann, and Bailey Klinger* (2007). The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage // CID Working Paper No 146, Center for International Development, Harvard University.

