

## Внешняя торговля Беларуси: основные вызовы и пути их преодоления

### Резюме

Данный материал посвящен оценке структуры внешней торговли Беларуси, ее изменениям и оценке того, как они отражаются на перспективах экономического развития страны. Анализ показал, что за последнее десятилетие значительно вырос показатель концентрации экспорта Беларуси. Это делает внешнюю торговлю чувствительной к изменениям на нескольких рынках: нефти, калийных удобрений, металлов, - которые очень волатильны. Также последние годы наблюдалось снижение числа экспортных позиций Беларуси по странам вне СНГ и снижение конкурентоспособности на рынках России. Тем не менее, анализ показал, что сохраняется большой потенциал по изменению экспортной корзины Беларуси в сторону увеличения ее продуктивности, но для этого необходимо проводить целенаправленную экономическую политику по изменению структуры производства.

### Содержание

1. Введение.....	2
2. Географическая структура экспорта.....	2
3. Товарная структура экспорта .....	3
4. Диверсификация товарной структуры экспорта.....	5
5. Фактороинтенсивность торговли .....	6
6. Показатели специализации экспорта.....	9
7. Выявленные сравнительные преимущества .....	10
8. Производительность экспортной корзины Беларуси .....	12
9. Перспективы диверсификации экспортной корзины .....	13
10. Выводы .....	14



ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ЦЕНТР ИПМ  
исследования • прогнозы • мониторинг

ул. Захарова, 50Б, 220088, Минск, Беларусь  
тел./факс +375 17 210 0105  
веб-сайт: <http://research.by/>, e-mail: [research@research.by](mailto:research@research.by)

© 2009 Исследовательский центр ИПМ

Позиция, представленная в документе, отражает точку зрения авторов, и может не совпадать с позицией организаций, которые они представляют

## 1. Введение

Внешняя торговля традиционно относится к одному из основных факторов устойчивого экономического роста. Это особо справедливо для Беларуси, имеющей высокую степень открытости экономики вследствие узости внутреннего рынка, а также необходимости импортировать в первую очередь промежуточные и инвестиционные товары. Так, в 2008 г. отношение экспорта и импорта к ВВП составляло 54.8% и 64.9% соответственно, и было одним из самых высоких в регионе. В I полугодии 2009 г. в связи с финансовым и экономическим кризисом отмечалось некоторое снижение данных показателей (экспорт/ВВП составил 41.8%, а импорт/ВВП – 59.1%), вызванное как уменьшением средних цен, так и физических объемов внешнеторговых потоков. В то же время высокая степень открытости делает экономику Беларуси очень уязвимой к экзогенным шокам, что в полной мере показал российский кризис 1998 г., а также текущий экономический кризис. Так в 1999 г. белорусский экспорт сократился на 26.4% (г/г), а импорт на 22.0% (г/г). В 2009 г. падение было еще более значительным – за январь-август поставки на внешние рынки уменьшились на 44.5%, ввоз товаров в страну снизился на 34.7%, при этом, в отличие от ситуации 1998–1999 гг., сокращение внешнеторгового оборота происходит также и со странами вне СНГ. В связи с этим встает вопрос, явилось ли такое значительное снижение экспорта и импорта исключительно следствием действия экзогенных факторов или же тенденции, сложившиеся в последние годы во внешней торговле, в частности качественная структура экспорта, в значительной степени повлияли на глубину сокращения торговли.

## 2. Географическая структура экспорта

С 1999–2000 гг., отмечается тенденция увеличения удельного веса стран вне СНГ в экспорте Беларуси. Однако Беларусь оставалась одной из немногих стран СНГ, чьи экспортные рынки по-прежнему находились преимущественно в государствах, так называемого ближнего зарубежья. Вплоть до 2005 г, изменения в региональной структуре внешней торговли происходили очень медленно, и Россия оставалась основными торговым партнером Беларуси. Однако благоприятная конъюнктура на рынке нефтепродуктов, черных металлов и калийных удобрений привели к существенным изменениям в географической структуре экспорта. В результате доля России в экспорте сократилась до 32.1% в 2008 г., а удельный вес стран так называемого дальнего зарубежья вырос (56.2%), прежде всего, за счет увеличения поставок нефтепродуктов в страны ЕС, чья доля в экспорте составила 43.9% (табл. 1).

**Таблица 1. Географическая структура экспорта/импорта Беларуси (%)**

	1995	1999	2004*	2005*	2008**
<b>Экспорт</b>					
СНГ	63.0	60.8	53.1	44.2	43.8
в т.ч. Россия	45.6	54.5	47.1	35.8	32.1
вне СНГ	46.9	39.2	46.9	55.8	56.2
в т.ч. ЕС	12.0	9.0	36.7	44.1	43.9
<b>Импорт</b>					
СНГ	66.0	64.3	72.2	66.6	66.0
в т.ч. Россия	53.3	56.4	68.2	60.4	59.8
вне СНГ	34.0	35.7	27.8	33.4	34.0
в т.ч. ЕС	16.3	19.8	19.8	21.4	21.7

*Примечание.* \*ЕС 25, \*\*ЕС 27.

*Источник:* расчеты по данным DOTs/IFS.

Основными торговыми партнерами Беларуси в странах СНГ помимо России являлась Украина, удельный вес которой в поставках на рынки Содружества возрос с 7.7% в 1999 г. до 19.4% в 2008 г. Казахстан, с которым Беларусь формирует Таможенный союз, занимал в экспорте в СНГ третье место, однако его доля составляла всего 2.5% (табл. 2). В то же время в импорте в ближнее зарубежье безоговорочно доминировала Россия, и ее значение только возрастало (с 87.8% в 1999 г. до 90.6% в 2008 г.), что было обусловлено увеличением цен на энергоносители, поставляемые из данной страны.

В экспорте со странами вне СНГ в 2008 г. доминировали Нидерланды, Литва, Польша и Великобритания. Причем доля Нидерландов увеличилась с 2.4% в 1999 г. до 29.7%, Великобритании – с 2.6% до 7.8%. Удельный вес Польши в экспорте практически не изменился (9.9%), в то же время Германия, ранее являвшаяся основным торговым партнером

из стран дальнего зарубежья, значительно уступила свои позиции (с 9.4% в 2007 г. до 4.5% в 2008 г.). Основными странами-импортерами по-прежнему оставалась Германия, которая является основным поставщиком инвестиционных товаров для белорусских предприятий, а также Китай и Польша. Причем доля Китая в импорте стран вне СНГ существенно увеличилась по сравнению с 1999 г. (с 1.7% до 10.5% в 2008 г.), и он стал вторым по значимости партнером среди государств, поставляющих товары из дальнего зарубежья.

**Таблица 2. Внешняя торговля Беларуси со странами СНГ в (%)**

	Экспорт			Импорт		
	1999	2005	2008	1999	2005	2008
СНГ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Россия	89.0	81.0	73.5	87.8	90.8	90.6
Украина	7.7	12.9	19.4	9.7	8.0	8.1
Казахстан	0.8	2.6	2.5	0.3	0.3	0.7
Молдова	0.8	1.4	1.7	0.9	0.7	0.4
Туркменистан	0.6	0.6	0.3	0.04	0.0	0.0
остальные страны СНГ	1.1	1.5	2.6	1.3	0.2	0.2

Источник: Белстат.

Переориентация экспорта и сокращение в нем доли России привели к существенному росту индекса географической диверсификации торговли<sup>1</sup>. За 2000–2008 гг., он увеличился с 2.283 до 2.631, что сопоставимо с такими странами ЕС как Германия и Великобритания и выше, чем в Венгрии, Польше и Чехии.

**Таблица 3. Внешняя торговля Беларуси со странами вне СНГ в (%)**

	Экспорт			Импорт		
	1999	2005	2008	1999	2005	2008
вне СНГ	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
1. Германия	9.4	7.9	4.5	29.1	20.1	20.8
2. Польша	9.1	9.5	9.9	9.1	10.4	8.6
3. Италия	2.8	1.8	1.8	6.6	7.1	6.5
4. Франция	1.4	3.1	0.5	3.2	3.2	4.2
5. Нидерланды	2.4	27.0	29.7	3.3	2.9	2.7
6. Чехия	1.2	0.6	0.6	2.6	1.8	2.5
7. Великобритания	2.6	12.6	7.8	3.6	2.6	2.0
8. Швейцария	0.4	0.1	0.1	1.6	2.2	2.0
9. Литва	7.6	3.6	11.8	4.3	2.4	1.7
10. Латвия	11.4	3.9	3.4	1.4	1.6	1.0
11. Китай	8.7	4.8	3.4	1.7	5.1	10.5
12. Индия	2.1	2.2	1.7	0.7	0.8	0.9
13. США	3.5	2.8	0.8	5.4	4.2	3.6
14. Бразилия	3.0	1.9	5.9	1.5	2.6	1.2
остальные вне СНГ	35.4	17.8	17.6	25.9	33.0	31.8

Источник: Белстат.

### 3. Товарная структура экспорта

За 1999–2009 гг. в структуре экспорта в СНГ не произошло существенных изменений, по-прежнему доминирующую роль в поставках на данный рынок играли машины, оборудование и транспорт, хотя удельный вес последнего снизился на 0.7 процентных пункта. Это было связано с тем, что страны СНГ при обновлении промышленного парка все еще ориентировались на относительно недорогие инвестиционные товары, производимые на белорусских предприятиях. Вместе с тем, за анализируемый период сфера специализации экспорта расширилась за счет химической продукции, удельный вес которой вырос до 11.2%, и нефтепродуктов (10.3%), также повысилась роль сельскохозяйственной и пищевой продукции (14.6%).

Согласно данным табл. 4, в 1999–2008 гг. структура экспорта Беларуси в страны дальнего зарубежья значительно изменилась. Так, доля поставляемых на данные рынки транспорт-

<sup>1</sup> Для оценки географической концентрации/диверсификации торговли был использован индекс абсолютной энтропии (Absolute Entropy Index), рассчитанный как  $I_{xi} = \sum b_{ij} \ln(1/b_{ij})$ , где  $b_{ij}$  удельный вес экспорта/импорта страны  $i$  в страну  $j$ ,  $\ln(1/b_{ij})$  используется в качестве веса. Чем выше индекс, тем более диверсифицированной является экспорт/импорт. Более подробно методику см. Laaser и Schrader (2002).

ных средств упала с 13.6% до 2.4%, а удельный вес нефти и нефтепродуктов увеличился с 12.5% до 56.2%, еще одним важным экспортным товаром по-прежнему оставались калийные удобрения. Два из последних вышеупомянутых товаров в сумме составляли 73.7% экспорта в 2008 г., а вместе с недрагоценными металлами их доля возросла до 80.5%. Таким образом, можно констатировать, что белорусский экспорт вне СНГ приобрел ярко выраженную сырьевую направленность.

Поскольку торговля нефтепродуктами может вносить искажения при анализе структуры внешней торговли в табл. 4 также приведен экспорт/импорт по основным товарным группам без учета нефтепродуктов. Это в определенной мере позволит пролить свет на то, происходила ли реальная переориентация традиционного белорусского экспорта с российского рынка на страны вне СНГ. Как видно из таблицы, в 1999–2008 гг., удельный вес транспорта сократился в поставках в дальнее зарубежье с 15.6% до 5.6%, машин и оборудования – с 7.3% до 4.3% (следует отметить, что доля данных групп товаров в мировом экспорте постоянно увеличивается), текстиля – с 11.0% до 2.5%, древесины и изделий из нее – с 5.5% до 3.3%. Только по двум группам: недрагоценные металлы и химическая продукция отмечался рост удельного веса в структуре экспорта (с 10.9 до 15.5% и с 35.1 до 56.9% соответственно), во втором случае за счет увеличения поставок на внешние рынки калийных удобрений. Приведенные выше данные позволяют сделать вывод о том, что снижение удельного веса стран СНГ, и в частности, России и соответствующее повышение государств дальнего зарубежья не означало переориентации товаров с одних рынков на другие, а было вызвано, в первую очередь, наращиванием поставок нефтепродуктов и благоприятной ценовой конъюнктурой, складывающейся на мировых рынках для данных товаров. Более того, по некоторым традиционным товарам, например текстилю, за анализируемый период наблюдалось не только сокращение удельного веса, но и стоимостных объемов экспорта (на 7%).

**Таблица 4. Товарная структура экспорта/импорта Беларуси (%)**

	1999				2008			
	с нефтью и нефтепрод.		без нефти и нефтепрод.		с нефтью и нефтепрод.		без нефти и нефтепрод.	
	СНГ	Вне СНГ	СНГ	Вне СНГ	СНГ	Вне СНГ	СНГ	Вне СНГ
<b>Составляющие экспорта</b>								
Сельскохозяйственная и другая пищевая продукция	11.3	1.9	11.7	2.1	14.6	0.7	16.2	1.7
Минеральные продукты	4.5	17.4	1.1	5.6	11.5	58.5	1.6	5.3
в т.ч. нефть и нефтепродукты	3.4	12.5	0.0	0.0	10.1	56.2	0.0	0.0
Химическая продукция	1.8	30.7	1.9	35.1	11.2	24.9	12.4	56.9
в т.ч. калийные удобрения	0.3	18.9	0.3	21.6	1.0	17.5	1.1	39.9
Текстиль	5.4	9.6	5.6	11.0	4.2	1.1	4.6	2.5
Недрагоценные металлы	6.9	9.5	7.2	10.9	9.1	6.8	10.1	15.5
Древесина и изделия из нее	1.2	4.8	1.3	5.5	1.6	1.4	1.7	3.3
Машины и оборудование	17.9	6.3	18.5	7.3	17.9	1.9	19.9	4.3
Транспорт	20.5	13.6	21.3	15.6	19.2	2.4	21.4	5.6
Другие товары	30.5	6.1	31.6	7.0	10.9	2.1	12.1	4.9
Экспорт товаров	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Составляющие импорта</b>								
Сельскохозяйственная и другая пищевая продукция	9.9	17.7	11.8	17.9	5.8	11.9	10.0	11.9
Минеральные продукты	35.7	2.7	23.4	1.7	54.5	1.2	21.3	0.8
в т.ч. нефть и нефтепродукты	16.0	1.0	0.0	0.0	42.1	0.4	0.0	0.0
Химическая продукция	13.7	22.7	16.3	22.9	7.9	19.2	13.6	19.3
Текстиль	2.5	6.4	3.0	6.5	0.8	2.7	1.4	2.7
Недрагоценные металлы	14.6	10.0	17.4	10.1	15.2	6.7	26.3	6.7
Древесина и изделия из нее	0.4	0.5	0.5	0.5	0.5	0.9	0.8	0.9
Машины и оборудование	11.2	28.0	13.4	28.3	8.4	34.8	14.6	35.0
Транспорт	4.9	5.0	5.9	5.0	2.5	15.5	4.3	15.5
Другие товары	7.1	7.1	8.5	7.2	4.4	7.2	7.6	7.2
Импорт товаров	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: расчеты по данным Белстата.

В структуре импорта в анализируемый период наблюдались схожие тенденции, выражающиеся в значительном росте удельного веса нефти и нефтепродуктов (с 16.0% до 42.1%) в поставках из стран вне СНГ (т.е. из России), что практически привело к доминированию минеральных продуктов и недрагоценных металлов (69.7%) во ввозимых из данного региона товарах. При этом удельный вес инвестиционных товаров, таких как машины, оборудование и транспорт, а также химической продукции в импорте из СНГ сократился. При анализе структуры импорта без учета нефтепродуктов отмечаются схожие тенденции – доля минеральных и химических продуктов, а также недрагоценных металлов увеличилась на 4.1 процентных пункта и составила 61.2%, удельный же вес машин и оборудования остался практически на прежнем уровне, а транспорта сократился. Таким образом, можно констатировать, что по данному географическому направлению интерес в области импорта все в большей степени концентрируется на поставках определенных видов сырья.

В импорте из стран вне СНГ в анализируемом периоде отмечалось возрастание роли машин и оборудования (с 28% до 34.4%), а также транспорта (с 5% до 15.5%), однако, в последнем случае это было во многом связано с ввозом легковых автомобилей для личного пользования. Тем не менее, эти две группы составляли половину от общего объема поставок из дальнего зарубежья, что свидетельствует об усилении инвестиционной направленности импорта, в то же время доля химической продукции и недрагоценных металлов, других двух значимых групп в импорте по данному географическому направлению, сократилась на 6.8 процентных пункта.

#### 4. Диверсификация товарной структуры экспорта

Одним из показателей, характеризующих прогресс в развитии внешней торговли, является повышение диверсифицированности экспортной корзины. На сегодняшний день существует множество методов и индексов, при помощи которых можно провести такого рода оценку. В данном исследовании был использован подход, состоящий в определении соотношения между количеством товаров, экспортируемых страной, к их из общему количеству в рамках данной тарифной линии. Анализ проводился на уровне пяти знаков Стандартной классификации международной торговли (SITC), данные были получены из статистической базы ООН COMTRADE.

Как показывают данные табл. 5, у Беларуси в 1999–2008 гг. отмечалось снижение диверсифицированности экспорта с 75.4% до 63.2%, в то время как у стран-соседей – Литвы, Латвии, Польши, Украины – она возросла. В результате в 2008 г. данный показатель у Беларуси оказался самым низким из стран региона.

**Таблица 5. Диверсифицированность экспорта (в %)\***

	1999	2005	2008
Беларусь	75.4	67.1	63.2
Болгария	72.3	80.2	80.0
Чехия	92.7	91.3	89.4
Эстония	76.4	75.1	75.1
Венгрия	69.6	80.8	67.0
Латвия	65.5	72.2	74.1
Литва	77.8	82.0	81.3
Польша	67.3	91.4	89.4
Россия	88.1	86.5	83.4
Словакия	84.3	67.4	65.4
Словения	82.4	83.7	83.5
Украина	75.1	77.6	80.2

Примечание. \* SITC 5 знаков, 2852 товара.

Источник: COMTRADE.

Табл. 6 позволяет оценить, насколько диверсифицированным был экспорт в торговле с основными странами-партнерами. В первую очередь обращает на себя внимание заметное снижение данного показателя для России и Украины, являющихся основными рынками сбыта для белорусских промышленных товаров в странах СНГ. Отчасти это может быть связано с потерей конкурентоспособности на них некоторых видов белорусской продукции.

Во-вторых, произошло сокращение набора товаров, поставляемых на рынок ЕС. Это подтверждает высказанную нами ранее гипотезу о том, что в 1999–2008 гг. увеличение доли

Европейского Союза в экспорте не было связано с переориентацией традиционного белорусского экспорта с российского рынка на страны вне СНГ.

**Таблица 6. Диверсифицированность экспорта с основными торговыми партнерами**

	1999	2005	2008
Россия	68.5	61.9	56.3
ЕС-27	46.8	43.9	42.6
Китай	1.7	3.8	4.7
Индия	1.7	1.8	2.3
Бразилия	0.1	0.5	0.5
Украина	31.8	26.7	28.1
Польша	15.7	16.1	18.5
Великобритания	3.3	5.3	4.9
Нидерланды	5.1	7.9	6.6

Примечание. \* SITC 5 знаков, 2852 товара.

Источник: COMTRADE.

В-третьих, существенный рост экспорта в Нидерланды и Великобританию, приведший к тому, что данные страны стали основными торговыми партнерами Беларуси вне СНГ, также не был вызван расширением номенклатуры поставляемых товаров и повышением их конкурентоспособности. Он был связан исключительно с увеличением экспорта нефтепродуктов. Например, в Нидерланды за анализируемый период он вырос в 1723 раза, и его доля достигла 98.5% в общем объеме вывозимых в данную страну товаров. В то же время, экспорт одежды сократился на 25.0%, а его удельный вес составил 0.3%, тогда как в 1999 г. он был равен 40.5%. Аналогичная картина наблюдается и для экспорта в Великобританию: нефтепродукты превратились в доминирующий товар (95.6%), экспорт одежды сократился в два раза, существенно (в 32 раза) выросли поставки черных металлов, однако их доля оставалась незначительной и составляла всего 2.0%. Следует отметить также, что за 1999–2008 гг. не произошло существенного расширения номенклатуры товаров, поставляемых на рынок традиционного торгового партнера – Польши.

**Таблица 7. Товарная концентрация экспорта (индекс Херфиндаля-Хиршмена)**

	1998	2000	2002	2005	2006	2007	2008
Россия	541.3	557.8	523.0	568.1	596.6	619.4	625.6
вне СНГ	681.9	1734.1	1826.5	2938.3	3358.1	3066.7	3169.5
всего	482.9	692.4	696.7	1356.9	1574.3	1399.3	1598.7

Источник: COMTRADE.

Для количественной оценки степени концентрации/диверсификации торговли был использован индекс Херфиндаля-Хиршмана. Как показывают расчеты (табл. 7) у Беларуси отмечался рост данного индекса как для экспорта в Россию, так и вне СНГ. Повышение товарной концентрации экспорта отражает сокращение количества и номенклатуры экспортируемых товаров или же увеличение доли отдельных товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки (например, в случае Беларуси это – нефтепродукты) и, как правило, свидетельствует об ослаблении экспортных позиций<sup>2</sup>. Если для российского рынка значения данного индекса пока остаются достаточно низкими, что свидетельствует о высокой степени диверсифицированности торговли, то для стран вне СНГ он увеличился за 1999–2008 гг. с 681.9 до 3169.5<sup>3</sup>, подтверждая тот факт, что торговля по данному географическому направлению во все большей степени становится зависимой от нескольких товаров. Следует также подчеркнуть, что высокая концентрация экспорта также означает его большую уязвимость от изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров (в случае Беларуси это нефтепродукты, калийные удобрения и черные металлы).

## 5. Фактороинтенсивность торговли

Особый интерес представляет анализ экспорта и импорта Беларуси с точки зрения его фактороинтенсивности. Для проведения анализа экспорт и импорт товаров на уровне двух знаков SITC был разделен на пять групп в зависимости от фактороинтенсивности: товары, при производстве которых преимущественно используется сырье (сырьевые товары); тру-

<sup>2</sup> Для сравнения, в Польше значение этого индекса находятся в пределах 700, в Венгрии – 1000, в Чехии – 600.

<sup>3</sup> Значения индекса Херфиндаля-Хиршмана не превышающие 1000, свидетельствуют о низкой концентрации, 1000-2000 означают среднюю степень концентрации, а 2000 и выше высокую.

доемкие товары; капиталоемкие товары; продукция при производстве которой преимущественно используется высококвалифицированная рабочая сила<sup>4</sup>.

Как показывают данные табл. 8 за анализируемый период произошло существенное смещение экспортной специализации Беларуси в сторону товаров с интенсивным использованием сырья. Их удельный вес в общем объеме экспорта увеличился в 1998–2008 гг., почти в 2 раза и составил 47.9%. В экспорте вне СНГ он достиг 62.7% в 2008 г., тогда как в 1998 г. не превышал 22.1%. Одновременно в поставках на рынки данных стран сокращалась доля капиталоемких товаров и продукции, производимой с использованием высококвалифицированной рабочей силы (на 14.5 процентных пункта и 7.6 процентных пункта соответственно).

В экспорте на рынки СНГ наоборот наблюдался рост значения капиталоемких товаров (28.7% в 2008 г, по сравнению с 23% в 1998 г.) в первую очередь за счет увеличения продажи шин, черных металлов, тракторов, седельных тягачей и грузовых автомобилей. В то же время доля продукции, произведенной с использованием высококвалифицированной рабочей силы, существенно сократилась. За 1998–2008 гг., удельный вес данной группы товаров в общем объеме экспорта в СНГ снизился с 34.7 до 29.1%, что может являться косвенным свидетельством снижения конкурентоспособности данной группы товаров, в первую очередь на российском рынке. Прежде всего, это относится к поставкам машин, оборудования, механизмов и их частей (за исключением холодильников и морозильников, аудио и видеоаппаратуры, телевизоров, их частей и принадлежностей); транспортного оборудования; приборов и аппаратов оптических, фотографических, измерительных, медицинских, их частей и принадлежностей.

В целом в 2008 г. почти половину экспорта (47.9%) составили природные ресурсы. Как уже отмечалось ранее, очень высокое относительное значение экспорта с интенсивным использованием природных ресурсов указывает на неблагоприятные тенденции в структуре экспорта. Для сравнения экспорт государства Центральной и Восточной Европы (вновь вступившие страны ЕС) характеризуется ростом относительного значения капиталоемких и наукоемких статей экспорта, которые производятся отраслями, имеющими большой потенциал роста и более высокий уровень заработной платы. Зависимость Беларуси от статей экспорта с относительно незначительной добавленной стоимостью ограничивает возможности создания новых рабочих мест в экономике, сдерживая тем самым рост производительности труда.

**Таблица 8. Фактороинтенсивность торговли**

	Всего			СНГ		вне СНГ			
	1998	2005	2008	1998	2005	2008	1998	2005	2008
<b>Экспорт</b>									
природные ресурсы	22.9	48.5	47.9	23.3	25.2	25.0	22.1	62.3	62.7
низкотехнологичные	18.3	9.5	7.0	17.4	16.1	14.0	20.1	5.5	2.5
капиталоемкие	27.9	21.9	25.4	23.0	24.3	28.7	37.7	20.5	23.2
высококвалифицированные труд	29.2	18.1	18.0	34.7	30.3	29.1	18.4	10.9	10.8
прочие	1.6	2.0	1.7	1.5	4.1	3.2	1.8	0.8	0.7
всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Импорт</b>									
природные ресурсы	42.6	49.4	49.9	50.8	62.9	66.8	27.8	23.2	17.0
низкотехнологичные	6.4	4.5	4.2	3.2	2.9	2.4	12.2	7.7	7.7
капиталоемкие	26.1	23.0	23.0	20.0	14.6	13.4	37.0	39.5	41.7
высококвалифицированные труд	23.2	16.6	19.5	23.8	15.5	15.3	22.3	18.7	27.5
прочие	1.6	6.4	3.5	2.2	4.1	2.2	0.7	11.0	6.1
всего	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Источник: COMTRADE.

Анализ фактороинтенсивности импорта позволяет оценить, формируются ли в Беларуси прогрессивные изменения в структуре производства и происходит ли получение новых технологий и производственных факторов посредством торговли, которая является про-

<sup>4</sup> При анализа используется методика Всемирного Банка. В методике группировка проведена с использованием Standard International Trade Classification (SITC).

водником технологических инноваций, ноу-хау. Эмпирически доказано, что импорт оборудования, промежуточных товаров с точки зрения передачи технологий может оказывать положительное влияние на рост. Сое и Helpman (1995), анализируя темпы роста производительности факторов производства в странах ОЭСР и ряде развивающихся государств, использовали разработанный ими индекс капитала в форме знаний (index of total knowledge capital), рассчитываемый исходя из инвестиций, направляемых в НИОКР (R&D – Research and Development). В качестве исходной посылки они приняли, что в процессе торговли страны получают доступ к так называемым активам знаний (аккумулированные инвестиции в R&D) пропорционально тому насколько высокотехнологичен их импорт. Результаты исследования показали высокую степень зависимости между ростом совокупной производительности факторов производства и возможностью доступа к зарубежным фондам знаний. Ноекман и Djankov (1997) провели исследование взаимосвязи между географическим направлением торговых потоков и изменением структуры экспорта, а, следовательно, и конкурентоспособностью выпускаемой продукции на примере стран Центральной и Восточной Европы. Выполненный анализ подтвердил, что данные изменения в значительной степени объясняются импортом высокотехнологичных факторов производства, поступающих из ЕС.

Как показывают данные табл. 8, в 1998–2008 гг. в импорте из стран СНГ отмечается существенное снижение как капиталоемких товаров (с 20% до 13.4%), так и продукции, производимой с использованием высококвалифицированной рабочей силы (с 23.8% до 15.3%), при этом доля природных ресурсов очень значительно выросла (66.7%). В импорте из дальнего зарубежья тенденция была обратной – значение капиталоемких товаров в (2008 г. 41.7%) повысилось, прежде всего, за счет алкогольных и табачных изделий, дубильных и красильных экстрактов, моющих средств, каучука и резиновых изделий, а также транспортных средств. Также отмечался рост в импорте удельного веса продукции, произведенной преимущественно с использованием высококвалифицированной рабочей силы, что, несомненно, является положительным фактором, поскольку свидетельствует о том, что обновление промышленного парка<sup>5</sup> Беларуси происходит преимущественно за счет инвестиционных товаров, поступающих из стран дальнего зарубежья. Это способствует привлечению новых технологий, повышению эффективности производства. В то же время обращает на себя внимание тот факт, что у ряда стран-соседей, например России, доля данной группы товаров в экспорте не только существенно увеличивалась в анализируемом периоде, но и достигла гораздо более высоких значений (39%), что указывает на более интенсивную замену производственных фондов, а также на усиливающуюся конкуренцию для белорусского инвестиционного импорта со стороны аналогичных товаров, произведенных вне СНГ. Подтверждением этому может также служить структура импорта по категориям конечного использования (так называемым широким экономическим категориям). Как показывает международный опыт, рост импорта, в первую очередь, за счет его инвестиционной составляющей может способствовать повышению конкурентоспособности продукции на внешних рынках, появлению новых сравнительных преимуществ, что, в конечном счете, положительно сказывается на динамике экспорта и состоянии торгового баланса.

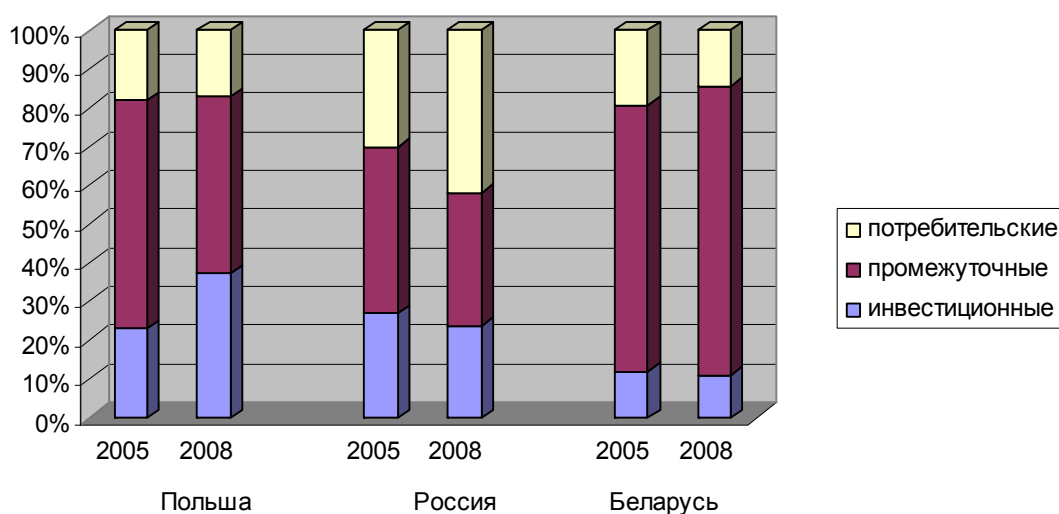
Для импорта Беларуси характерно преобладание промежуточного и сокращение доли инвестиционного импорта (рис. 1), что является достаточно тревожным сигналом, поскольку может сигнализировать о низких темпах обновления основных фондов. Рост промежуточного экспорта/импорта, в первую очередь, связан с повышением цен на энергоносители (нефть/нефтепродукты), а также с высокой материалоемкостью и энергоемкостью производства. В 2005–2008 гг. удельный вес инвестиционного импорта в его общем объеме сократился с 12%<sup>6</sup> до 10.0%. Также обращает на себя внимание тот факт, что у Беларуси самый низкий удельный вес инвестиционных товаров в импорте по сравнению с основным торговым партнером по СНГ – Россией, а также по сравнению со страной-соседкой – Польшей (рис. 1). Ранее уже отмечалось, что импорт инвестиционных товаров является важной составляющей модернизации производства и, следовательно, повышения конкурентоспособности товаров.

<sup>5</sup> Следует отметить, что к этой группе относится также продукция химической промышленности и, в первую очередь, органические соединения, продукция неорганической химии, фармацевтическая продукция, пластмассы и изделия из них, офисные машины и оборудование.

<sup>6</sup> Данные об экспорте/импорте по категориям конечного использования (широким экономическим категориям) предоставляются Национальным статистическим комитетом Беларуси с 2002 г. В данном году удельный вес инвестиционного импорта составлял 14.3%.



**Рис. 1. Импорт товаров по категориям конечного использования в 2005–2008 гг., (%)**



Источник: Данные Национального статистического комитета Беларуси, Центрального статистического офиса Польши и Федеральной службы государственной статистики России.

## 6. Показатели специализации экспорта

Для оценки того, насколько эффективной и конкурентоспособной является экспортная корзина, был рассчитан индекс *Michaely*. Он позволяет также проанализировать, каким образом происходит диверсификация экспорта с точки зрения товаров и рынков. Чем выше данный индекс, тем более специализированным является экспорт страны.

**Таблица 9. Индекс специализации экспорта (Michaely index)**

	1998	2000	2002	2005	2006	2007	2008
Россия	0.51	0.62	0.58	0.67	0.69	0.69	0.71
Страны вне СНГ	0.46	0.63	0.64	0.70	0.71	0.70	0.73

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Как показывают данные табл. 9 за анализируемый период белорусский экспорт становился во все большей степени специализированным (т.е. сфокусированным на поставках определенного набора товаров) как на рынке России, так и вне СНГ. Это идет в разрез с тенденциями, наблюдаемыми в мировой экономике. Принято считать, что уровень специализации экспортной корзины зависит от целого ряда параметров, связанных с обеспеченностью факторами производства, их производительностью, специфическими преимуществами, которыми обладают отдельные отрасли и фирмы. Поэтому страны с развитой экономикой имеют, как правило, более диверсифицированную (менее специализированную) экспортную корзину, например, у стран ОЭСР индекс *Michaely* составляет 0.52 (в 1999 – 0.54). Однако у развивающихся государств и у формирующихся рыночных экономик также наблюдается снижение данного индекса. Так у Китая он сократился за анализируемый период с 0.73 до 0.67, у Малайзии, Филиппин, Тайланда с 0.64 до 0.61. А у Южной Кореи и Сингапура он составлял последние десять лет 0.37, причем эмпирически доказано, что профиль экспортной специализации данных стран служил источником их долгосрочного роста. Таким образом, рост данного индекса для Беларуси свидетельствует о неблагоприятных тенденциях, наблюдаемых в экспортной корзине, связанных с уменьшением ее диверсифицированности как на рынке России, так и вне СНГ в частности из-за снижения конкурентоспособности по ряду товаров.

Еще одним показателем, позволяющим оценить происходящие с экспортом структурные изменения с точки зрения соответствия их мировым тенденциям, является индекс расхождений в торговле (*Trade dissimilarity index*). Данный индекс показывает, насколько приближена экспортная корзина страны к «мировой» и являются ли основные экспортные товары теми, которые наиболее востребованы на мировых рынках. Высокие значения данного индекса или его увеличение означают, что страна экспортирует товары, пользуясь

щиеся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Как правило, у развитых стран значение данного индекса низкое, поскольку структура их экспорта очень близка к мировой, а у развивающихся стран и формирующихся рыночных экономик отмечается снижение показателя расхождений в торговле.

**Таблица 10. Индекс расхождений в торговле (*Trade dissimilarity index*)**

	1999	2005	2008
Россия	0.35	0.40	0.42
Страны вне СНГ	0.51	0.59	0.62

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Как показывают данные табл. 10, для Беларуси отмечаются достаточно низкие значения данного индекса, как на рынке России, так и вне СНГ, например, в целом по странам ОЭСР он составляет 0.56. Т.е. структура белорусской экспортной корзины приближена к гипотетической «мировой», однако, обращает на себя внимание тот факт, что по каждому из вышеназванных географических направлений данный индекс растет, особенно это характерно для стран дальнего зарубежья. Это означает, что в структуре экспорта постепенно происходит сдвиг в сторону товаров, пользующихся относительно невысоким спросом на мировых рынках. Для сравнения стоит отметить, что, например, у Китая индекс расхождений в торговле снижается и составляет 0.54, у «азиатских драконов» – 0.56.

## 7. Выявленные сравнительные преимущества

При анализе экспортного потенциала страны целесообразно также использовать индексы выявленных сравнительных преимуществ (ВСП – RCA), характеризующие конкурентоспособность товаров на внешних рынках. Если индексы рассчитываются для конкретных рынков зачастую их называют «индексами специализации экспорта» (ИСЭ – ESI).

**Таблица 11. Коэффициенты выявленных сравнительных преимуществ**

SITC		вне СНГ		Казахстан		Россия		Украина	
		1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
0	Живые животные и продукты	0.16	0.28	1.48	3.53	1.77	2.97	0.14	0.64
1	Алкогольные и безалкогольные напитки, табак	0.74	0.15	0.00	0.06	1.09	0.13	0.02	0.00
2	Полуфабрикаты сырье за исключением топлива, в т.ч.	1.71	0.45	0.26	0.10	1.06	0.44	1.05	0.21
24	Пробка и древесина	4.63	2.30	1.16	0.97	0.58	0.56	2.17	0.16
26	Текстильное волокно	3.42	2.72	0.28	0.05	6.61	4.34	4.90	3.00
3	Топливо, смазочные материалы	2.34	4.08	0.00	0.11	0.22	0.03	4.85	3.42
4	Жиры и масла животного и растительного происхождения	0.03	0.17	0.00	0.11	0.28	0.14	0.00	0.00
5	Продукция химической промышленности, в т.ч.	2.60	2.05	0.93	0.63	0.87	0.43	0.86	0.87
54	Медицинская и фармацевтическая продукция	0.17	0.03	3.71	0.95	0.76	0.15	0.48	0.05
57	Пластик в первоначальных формах	0.66	0.24	0.05	0.63	1.31	0.83	1.79	1.53
58	Пластик в непервонач формах	0.06	0.05	1.21	2.02	0.85	1.58	0.78	0.51
6	Промышленные товары, в т.ч.	1.26	0.70	1.73	1.42	1.56	1.61	1.45	0.85
62	Изделия из резины	1.34	1.57	18.33	11.73	3.65	3.00	3.47	3.19
63	Изделия из древесины и пробки	3.06	1.71	0.89	9.42	1.18	2.21	1.64	3.24
67	Черные металлы и сталь	2.85	1.41	0.03	0.14	1.26	1.46	0.45	0.72
69	Изделия из металлов	1.08	0.51	2.65	1.24	1.73	2.09	1.79	0.77
7	Машины, транспортное оборудование, в т.ч.	0.32	0.13	1.06	1.14	0.88	1.11	0.64	0.67
71	Электрогенераторные установки	0.28	0.08	0.71	0.70	0.77	0.89	0.54	0.31
72	Специальные промышленные установки	1.43	0.60	1.75	4.75	2.53	3.34	2.22	2.96

СИТС		вне СНГ		Казахстан		Россия		Украина	
		1999	2008	1999	2008	1999	2008	1999	2008
73	Металлообрабатывающие станки	0.40	0.08	0.04	0.49	0.63	1.10	0.41	0.55
74	Промышленное оборудование общего назначения	0.17	0.07	0.61	1.06	0.86	0.98	0.90	0.48
75	Офисное оборудование, машины для обработки данных	0.00	0.00	0.00	0.00	0.05	0.02	0.01	0.00
76	Телекоммуникационное оборудование	0.07	0.00	0.04	0.03	0.38	0.08	0.07	0.01
77	Электрические машины и аппараты	0.21	0.10	0.63	0.51	0.69	1.09	0.61	0.44
78	Дорожные транспортные средства	0.56	0.21	2.94	1.98	1.63	1.80	0.96	1.14
79	Проч. транспортное оборудование	0.01	0.01	0.25	0.48	0.02	0.09	0.06	0.04
8	Разные промышленные товары	0.85	0.22	0.87	1.09	0.99	1.09	0.41	0.28
9	Прочие	3.08	0.17	0.00	0.01	0.67	0.81	0.00	0.02

Источник: расчеты на основе данных COMTRADE.

Индексы выявленных сравнительных преимуществ<sup>7</sup> по основным группам товаров представлены в табл. 11. Они были рассчитаны отдельно для экспорта в Россию, Украину и Казахстан – основных партнеров по СНГ, а также для стран дальнего зарубежья. Как показывают результаты расчетов, в 1999–2008 гг. на рынках России и Казахстана Беларусь имела сравнительные преимущества в торговле продукцией пищевой промышленности, пластиками, изделиями из металла, а также из древесины и резины, причем по большинству из вышеназванных позиций за исключением последней в анализируемом периоде наблюдался рост ВСП. Усиление экспортной специализации по машинам, оборудованию и транспорту происходило за счет роста конкурентоспособности на рынках данных стран по специальным промышленным установкам и транспортным средствам (последнее верно только для российского рынка, так как в Казахстане сравнительные преимущества по данной группе товаров снизились). Следует также обратить внимание на то, что по промышленному оборудованию общего назначения отмечался рост коэффициента ВСП, что свидетельствует о возможности появления в ближайшем будущем сравнительных преимуществ по данной группе товаров. На рынке Украины, а также России традиционно конкурентоспособной была продажа текстильных волокон, однако по данной товарной позиции наблюдалось снижение ВСП. Предметом специализации белорусского экспорта в Украине было также топливо и смазочные материалы, пластики, изделия из резины и из древесины, хотя по данным товарам (за исключением изделий из древесины) наблюдалось ослабление конкурентных позиций. Из группы инвестиционных товаров сравнительными преимуществами на украинском рынке обладали специальное промышленное оборудование и транспорт, причем индекс ВСП по ним улучшался. Однако следует отметить, что в целом белорусские инвестиционные товары (машины, оборудование, транспорт) не были конкурентоспособными на украинском рынке.

В странах дальнего зарубежья Беларусь специализировалась на продукции химической промышленности, а также топливе и смазочных материалах, причем рост конкурентоспособности отмечался только по последней группе. Хотя в целом по группе полуфабрикаты и сырье за исключением топлива белорусские производители потеряли конкурентоспособность в 2008 г. по сравнению с 1999 г., отдельные товары, такие как древесина и текстильное волокно по-прежнему имели сравнительные преимущества на рынках вне СНГ. Такая же ситуация наблюдалась и по группе промышленных товаров, которые в целом были неконкурентоспособными в дальнем зарубежье, за исключением черных металлов, изделий из древесины и из резины, причем по двум первым из вышеупомянутых подгрупп сравнительные преимущества ощутимо снизились. По машинам, оборудованию в 1999–2008 гг. экспортная специализация отсутствовала, в том числе по такой традиционной статье экспорта как транспорт, поскольку данные товары были неконкурентоспособны на

<sup>7</sup> Индекс выявленных сравнительных преимуществ (RCA) рассчитывался по формуле Бела Балашша (Bela Balassa) как индекс специализации экспорта, т.е. он вычислялся для рынков России, Украины и Казахстана и стран вне СНГ. Значение индекса RCA, превышающие 1, свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ и наоборот.

рынке вне СНГ. Следует отметить, что в 1999 г. подгруппа специальные промышленные установки имела сравнительные преимущества в дальнем зарубежье, однако к 2008 г. они были утрачены.

Для того чтобы количественно оценить происходили ли в 1999–2008 гг. в торговле изменения структуры выявленных сравнительных преимуществ были рассчитаны коэффициенты корреляции. Как свидетельствуют расчеты, существенных сдвигов в экспортной специализации Беларуси на рынках России и Казахстана не произошло, и структура сравнительных преимуществ осталась практически прежней (коэффициент корреляции 0.84 – 0.85). На рынках вне СНГ и Украины экспортная специализация в 2008 г. отличалась от 1999 г., однако, изменения не были кардинальными (коэффициент корреляции 0.75).

Данные табл. 11 еще раз подтверждают вывод о неблагоприятных сдвигах в экспортной специализации Беларуси от товаров с высокой добавленной стоимостью, по которым ранее имелись сравнительные преимущества, по крайней мере, на рынках СНГ в сторону полуфабрикатов и товаров, при производстве которых преимущественно используется сырье (природные ресурсы).

## 8. Производительность экспортной корзины Беларуси

Для анализа качественной структуры белорусского экспорта был использован разработанный Хаусманном, Хвангом, Родриком (2006) подход, позволяющий оценить индекс доходности экспортной корзины. Согласно данному подходу, к наиболее высокодоходным следует отнести товары, основными экспортёрами которых являются развитые страны, т.е. страны 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, на первом этапе согласно методике предложенной Хаусманном, Хвангом и Родриком для каждого товара на уровне двух знаков SITC был определен показатель *PRODY*, отражающий его производительность/доходность. Затем для каждой страны, представляющей данные в COMTRADE, был рассчитан показатель доходности экспортной корзины *EXPY*.

В табл. 12 представлены данные по Беларуси, некоторым странам СНГ и ЕС, а также Китаю. Как показывают расчеты, в 2008 г. у страны 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 в Беларуси, значительно опередили ее по данному показателю в 2008 г. Примечательно также, что у Беларуси данный индекс рос самыми низкими темпами из приведенных в таблице стран.

**Таблица 12. Показатели ВВП на душу населения и *EXPY* для ряда стран, долл. США, 1999 -2008 гг.**

	ВВП на душу населения		EXPY		превышение EXPY над ВВП на душу, разы		
	1999	2008	1999	2008	2008 к 1999 в %	1999	2008
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: расчеты на основе данных COMTRADE.

О неблагоприятных изменениях в структуре экспортной корзины свидетельствует также сокращение в ней доли высокопродуктивных товаров. 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%. Это свидетельствует не только об определенном

снижении качества экспортной корзины, но и об ухудшении перспектив экономического роста в среднесрочном периоде, поскольку Хаусманом, Хваном и Родриком эмпирически доказана связь между производительностью экспорта и среднесрочными темпами экономического роста. Согласно их исследованию существенное превышение показателя доходности/производительности экспортной корзины *EXPY* над уровнем ВВП на душу населения оказывает положительное влияние на экономический рост страны в будущем.

Как видно из таблицы 12 у Беларуси данное соотношение составляет 2.4 и является одним из самых высоких в регионе, что свидетельствует о хороших перспективах роста. Однако обращает на себя внимание, что в 1999 г. превышение *EXPY* над уровнем ВВП было значительно выше. 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 страны в будущем, поскольку ресурсы развития, связанные с экспортом уже не будут давать прежнего эффекта. Следует 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 невысокие соотношения *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.

Для повышения производительности экспортной корзины можно, во-первых, увеличить экспорт высокопродуктивных товаров<sup>8</sup>, которые уже в ней имеются. Для Беларуси это может быть молочная, химическая (органические вещества, пластики и др.) и фармацевтическая продукция, промышленное оборудование общего назначения, фотоаппаратура, часы, научное оборудование, а также ряд других товаров. Во-вторых, диверсифицировать экспорт и начать производство 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 является в том случае, если он имеет высокие значения *PRODY* и находится на сравнительно небольшом расстоянии от мировой экспортной корзины, например, для Беларуси это могут быть металлообрабатывающие станки, специальные промышленные установки, ряд товаров химической промышленности. Таким образом, чем в большей степени диверсификация будет осуществляться в сторону перспективных товаров, тем более высоких темпов роста можно ожидать от страны.

## **9. Перспективы диверсификации экспортной корзины**

Для оценки имеющихся перспектив диверсификации было использовано понятие пространства потенциально экспортируемых товаров, предложенное Хаусманом и Клингером (2006, 2007). Данное пространство представляет собой область точек, соответствующее потенциальным экспортным товарам, которые страна не поставляет на внешние рынки в связи с отсутствием у них сравнительных преимуществ. В качестве координат используется показатель *PRODY* для данного товара (вертикальная ось) и расстояние от текущей экспортной корзины (горизонтальная ось)<sup>9</sup>.

Как видно из рис. 2, Беларусь имеет достаточно хорошие перспективы для диверсификации своей экспортной корзины, поскольку пространство потенциально экспортируемых товаров является достаточно плотным, близко расположено по отношению к текущей экспортной корзине и в нем присутствуют высокопродуктивные товары. Однако данная диверсификация не произойдет автоматически без разработки и реализации соответствующих мер экономической политики.

---

<sup>8</sup> Высокопродуктивные товары не обязательно являются высокотехнологичными.

<sup>9</sup> Это расстояние обратно пропорционально вероятности появления у данного товара сравнительных преимуществ.

**Рис. 2. Пространство потенциально экспортируемых товаров для Беларуси**



Источник: Перспективы развития внешнеэкономических связей России и стран СНГ с третьими странами. Отчет ЦЭФИР.

## 10. Выводы

После российского экономического кризиса 1999 г. в географической структуре белорусского экспорта произошли изменения, связанные с ростом в нем доли стран вне СНГ и сокращением доли России. Однако это не было связано с переориентацией товаров с одних рынков на другие, а было вызвано, в первую очередь, наращиванием поставок нефтепродуктов и благоприятной ценовой конъюнктурой, складывающейся на мировых рынках для данных товаров. Более того, по некоторым традиционным товарам, например текстилю, за анализируемый период наблюдалось не только сокращение удельного веса, но и стоимостных объемов экспорта.

Одновременно с этим в 1999–2008 гг. отмечалось повышение товарной концентрации белорусского экспорта в Россию и вне СНГ вследствие сокращения количества и номенклатуры экспортируемых товаров и увеличения доли отдельных товаров в общем объеме их поставок на внешние рынки (например, нефтепродуктов). Данные тенденции свидетельствуют как об ослаблении экспортных позиций, так и о повышении уязвимости экспорта от изменений, происходящих на мировых рынках ограниченного числа товаров (в случае Беларуси это нефтепродукты, калийные удобрения и черные металлы).

При определении производительности экспортной корзины Беларуси было установлено, что в анализируемом периоде она росла самыми низкими темпами из стран региона, что связано с сокращением в ней доли высокопродуктивных товаров и увеличением доли относительно низкопродуктивных, прежде всего, сырьевых товаров. Это представляет собой угрозу для устойчивого долгосрочного роста страны в будущем, поскольку ресурсы развития, связанные с экспортом уже не будут давать прежнего эффекта.

Для повышения производительности экспортной корзины Беларуси нужна ее диверсификация в сторону перспективных высокопродуктивных товаров. Страна имеет хорошие возможности для проведения такого рода диверсификации, однако она не произойдет автоматически без разработки и реализации соответствующих мер экономической политики.

## Литература

Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, Issue 3, No 2, pp, 99–123.

Coe, D.T., Helpman, E. (1995). International R&D Spillovers, *European Economic Review*, 39, 5, 859–887.

Hausmann, Ricardo and Bailey Klinger (2006). Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space, *CID Working Paper* No. 128.

Hausmann, Ricardo and Bailey Klinger (2007). The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage, *CID Working Paper* No. 146.

Hausmann, Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik. (2006). What You Export Matters, *Working Paper*, Harvard University.

Hoekman, B., Djankov, S. (1997). Determinants of Export Structure of Countries in Central and Eastern Europe, *World Bank Economic Review*, 11, 3, 471–487.

Hufbauer, G.C., Chilas, J.C. (1974). Specialization by Industrial Countries: Extent and Consequence, In: Hirsh, H. (Ed.). *The International Division of Labour, Problems and Perspectives*, Tubingen, pp, 3–38.

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.

Santos-Paulino Amelia U. (2008). Export Productivity and Specialization in China, Brazil, India and South Africa, *Research Paper No 2008/28*, UNU-WIDER.

*Ирина Точицкая, Глеб Шиманович  
Минск, декабрь 2009 г.*