



**Немецкая экономическая группа
Исследовательский центр ИПМ**

Аналитическая записка [PP/02/2011]

Как повысить продуктивность экспортной корзины Беларуси

Ирина Точицкая

Минск, июнь 2011



**ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ЦЕНТР ИПМ**
исследования • прогнозы • мониторинг

Информация об Исследовательском центре ИПМ

Исследовательский центр ИПМ был создан в 1999 г. в рамках совместного проекта Института приватизации и менеджмента (Минск, Беларусь) и CASE – Центра социальных и экономических исследований (Варшава, Польша). Основными направлениями деятельности Исследовательского центра ИПМ являются мониторинг, анализ и прогнозирование развития белорусской экономики, проведение экономических исследований и разработка на их основе рекомендаций для экономической политики, продвижение диалога по проблемам экономического развития через организацию и проведение конференций и семинаров, а также тренинг специалистов в области современных методов экономического анализа. В рамках сотрудничества с экспертами Немецкой экономической группы в Беларуси (GET Беларусь) Исследовательский центр ИПМ осуществляет информационно-аналитическую поддержку Национального банка, Министерства экономики и других государственных и негосударственных организаций, вовлеченных в процесс формирования экономической политики в стране.

Миссия Исследовательского центра ИПМ – содействие повышению национальной конкурентоспособности через разработку рекомендаций для экономической политики на основе экономических исследований и продвижение профессионального диалога по актуальным проблемам экономического развития.

Исследовательский центр ИПМ

220088 Минск, Беларусь, ул. Захарова 50 б
Тел.: +375 (17) 2 100 105
Факс: +375 (17) 2 100 105
E-Mail: research@research.by
<http://www.research.by>

Информация о Немецкой экономической группе в Беларуси (GET Беларусь)

Главной задачей Немецкой экономической группы в Беларуси является поддержание диалога по вопросам экономической политики с белорусским правительством, структурами гражданского общества и международными организациями. Эксперты Немецкой экономической группы имеют опыт консультирования по экономическим вопросам правительств ряда трансформационных стран, в том числе Украины, России и Молдова. Исследовательский центр ИПМ и Немецкая экономическая группа предоставляют информационно-аналитическую поддержку Национальному банку, Министерству финансов, Министерству экономики, Министерству иностранных дел и другим учреждениям, вовлеченным в процесс формирования и реализации экономической политики в стране.

Немецкая экономическая группа

c/o Berlin Economics
Schillerstr. 59
D-10627 Berlin
Tel: +49 30 / 20 61 34 64 0
Fax: +49 30 / 20 61 34 64 9
E-Mail: info@get-belarus.com
<http://www.get-belarus.com>

© 2011 Исследовательский центр ИПМ

© 2011 Немецкая экономическая группа

Все права защищены.

Как повысить продуктивность экспортной корзины Беларуси

Резюме

В работе проведено исследование продуктивности /«сложности»/ доходности экспортной корзины Беларуси. Анализ показал, что несмотря на относительно высокий уровень ее «сложности», в последние годы наметился ряд неблагоприятных тенденций, связанных с ростом доли в экспорте низкопродуктивных товаров. Это привело к замедлению темпов роста «сложности» экспортной корзины Беларуси относительно ряда других стран, например, России, Украины, Польши. Данная тенденция свидетельствует не только о снижении качества экспортной корзины, но и об ухудшении перспектив экономического роста, поскольку Хауссманом, Хваном и Родриком (2005) эмпирически доказана связь между «сложностью» экспорта и среднесрочными темпами экономического роста.

Доходность экспортной корзины можно повысить, во-первых, наращивая поставки на внешние рынки уже имеющихся в экспортной корзине высокопродуктивных товаров и увеличивая их удельный вес в структуре экспорта, а, во-вторых, диверсифицировав экспорт за счет новых высокопродуктивных товаров. Т.е. товаров, которые имеют более высокий показатель «сложности», чем текущая экспортная корзина. В связи с этим в данной работе на основе разработанных Хауссманом и Клиндером подходов (2006, 2007) для Беларуси были определены товары, обладающие высоким экспортным потенциалом с точки зрения возможности развития их конкурентоспособности на внешних рынках. Однако, следует отметить, что большинство потенциальных товаров, у которых показатель «сложности»/продуктивности превышает уровень «сложности» текущей экспортной корзины, находятся достаточно далеко от нее, и поэтому вероятность появления у них сравнительных преимуществ ниже, чем у ряда других стран (например, Китая и Польши). В связи с этим необходима реализация определенных мер экономической политики, способствующих диверсификации имеющейся у страны экспортной корзины в сторону высокопродуктивных товаров, что в свою очередь окажет положительное влияние на экономический рост. К таким мерам, в частности, можно отнести: создание благоприятного инвестиционного климата и формирование политики по привлечению прямых иностранных инвестиций с учетом стимулирования их притока в отрасли/производства, имеющие высокую вероятность приобретения сравнительных преимуществ (превращения в конкурентоспособные на внешних рынках) и благоприятное сочетание между расстоянием от текущей экспортной корзины и показателем превышения продуктивности над «сложностью» экспортной корзины; проведение внутренней инвестиционной политики таким образом, чтобы стимулировалось направление ресурсов на производство товаров, обладающих более высокой производительностью по сравнению с текущей экспортной корзиной.

Автор

Ирина Тоцицкая

tochitskaya@research.by

+375 172 100 105

Рецензент

Георг Захманн

gzachmann@gmail.com

Содержание

1. Введение.....	4
2. Оценка уровня продуктивности экспортной корзины Беларуси.....	4
3. Перспективы диверсификации экспортной корзины Беларуси.....	6
4. Выводы и рекомендации.....	9
Приложение 1. 50 товаров с наибольшим показателем превышения <i>PRODY/EXPY</i>	11

1. Введение

В 2010 г. отрицательное сальдо торгового баланса Беларуси составило 17.6% ВВП, увеличившись в I квартале до рекордных 22.7% ВВП, что свидетельствует о значительных дисбалансах, возникших во внешней торговле страны. В свою очередь хронический и к тому же возрастающий внешнеторговый дефицит может ухудшить перспективы долгосрочного роста, привести к увеличению задолженности (в том числе внешнего долга) и в целом указывает на существование серьезных проблем с экспортом. В связи с этим сокращение отрицательного сальдо торгового баланса становится одной из приоритетных задач в области экономической политики. На решение данной проблемы направлена разработанная правительством Национальная программа развития экспорта на 2010–2015 гг., которая ставит целью достижение сбалансированности торговли к 2014 г. и выход на положительное сальдо 0.5–0.6% ВВП в 2015 г. за счет ускоренного роста экспорта товаров и услуг. Программа предусматривает развитие экспортного потенциала за счет создания новых экспортноориентированных производств, которые будут способствовать товарной и географической диверсификации экспорта.

В связи с этим важной задачей является определение товаров, обладающих высоким экспортным потенциалом и конкурентоспособностью на внешних рынках. При этом следует иметь в виду, что результаты последних исследований, подтверждая положительную связь между наращиванием экспорта и достижением устойчивого экономического роста, свидетельствуют о различном влиянии экспортируемых товаров на показатели экономического развития, т.е. специализация на одних товарах приводит к более высоким показателям экономического роста по сравнению с другими. В связи с этим данная работа ставит своей целью определение товаров, которые позволят получить «двойной дивиденд», т.е. не только будут способствовать товарной и географической диверсификации экспорта, но и изменят структуру экспортной корзины в пользу товаров, оказывающих наибольшее влияние на экономический рост.

Изложение построено следующим образом: во второй главе дается эмпирическая оценка уровня «сложности» экспортной корзины Беларуси. В третьей главе определяются товары, обладающие высоким потенциалом для повышения «сложности» текущей экспортной корзины. В заключении содержатся выводы и рекомендации.

2. Оценка уровня продуктивности экспортной корзины Беларуси

Для анализа продуктивности / («сложности») экспортной корзины Беларуси был использован подход, разработанный Хауссманном, Хвангом, Родриком (2005)¹, которые показали, что уровень продуктивности/производительности (доходности) товаров различается, и страны экспортирующие высокопродуктивные товары, как правило, имеют более высокие показатели экономического развития. Согласно данному подходу, к наиболее высокодоходным следует отнести те 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 использовались данные базы Организации Объединенных Наций по международной торговле товарами COMTRADE на уровне четырех знаков классификации Гармонизированной системы описания и кодирования товаров (HS)². Расчеты проводились за 1999 г. и 2009 г.

Вначале для каждого товара на уровне четырех знаков HS был определен показатель *PRODY*, отражающий его продуктивность (производительность)/доходность. Он рассчитывался как средневзвешенный ВВП на душу населения стран, экспортирующих данный товар, при этом в качестве весов использовался коэффициент выявленных сравнительных преимуществ по данному товару для каждой страны. Ниже представлены формулы, используемые при расчетах:

¹ Hausmann, Ricardo, Jason Hwang and Dani Rodrik. (2005). What You Export Matters, Working Paper, Harvard University.

² HS – Harmonized Commodity Description and Coding System.

$$PRODY_k = \sum_j \frac{(x_{jk} / X_j)}{\sum_j (x_{jk} / X_j)} Y_j, \quad (1)$$

где, X_j – общий объем экспорта страны j , x_{jk} – экспорт товара k страной j . Y_j – ВВП на душу населения страны j . Затем для каждой страны, представляющей данные в COMTRADE, был рассчитан показатель доходности экспортной корзины $EXPY$ за 1999 и 2009 гг.

$$EXPY_i = \sum_l \left(\frac{x_{il}}{X_i} \right) PRODY_l. \quad (2)$$

В табл. 1 представлены данные по некоторым странам СНГ и ЕС, а также Китаю, Вьетнаму и Бразилии. Как показывают расчеты, доходность экспортной корзины Беларуси в 2009 г. была выше, чем в России, Казахстане и Украине. В то же время 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 2009 г. В свою очередь, Бразилия, уровень $EXPY$ которой в 1999 г. был на 11% ниже чем у Беларуси, в 2009 г. имела такую же доходность экспортной корзины как и белорусская. Следует отметить, что у Беларуси наблюдался самый низкий темп роста $EXPY$ среди приведенных в табл. 1 стран, в то время как у Польши, Финляндии, Чехии, Бразилии и Китая данный показатель увеличивался наиболее высокими темпами.

Таблица 1. Показатели ВВП на душу населения и $EXPY$ для ряда стран в 1999 и 2009 гг., USD

	ВВП на душу населения		EXPY		EXPY/ВВП на душу населения		
	1999	2009	1999	2009	2009 к 1999 в %	1999	2009
Беларусь	1209.6	5075	9277.3	15692.7	169.2	7.7	3.1
Россия	1844.5	8684	8401.5	15171.9	180.5	4.6	1.7
Казахстан	1130.1	7257	7040.4	11839.7	168.2	6.2	1.6
Украина	635.8	2468	8484.0	15183.9	179.0	13.3	6.1
Польша	4344.3	11273	9391.8	18811.4	200.3	2.2	1.7
Венгрия	4693.0	12868	11062.5	20292.9	183.4	2.4	5.6
Чехия	5853.6	18139	10701.8	20336.1	190.0	1.8	1.1
Словакия	3788.4	16176	10428.2	18641.3	178.8	2.8	1.2
Китай	949.0	3744	9514.6	17854.3	187.7	10.0	4.8
Бразилия	3418.0	8230	8258.9	15695.4	190.0	4.6	1.9
Вьетнам	370.0	1113	6452.1	11555.2	179.1	31.2	10.4

Источник: собственные расчеты на основе COMTRADE.

О происходящих в структуре экспортной корзины изменениях можно судить по тому, снижается или растет в ней доля высокопродуктивных товаров. Как показывают расчеты, удельный вес десяти товаров (на уровне 4 знаков HS), имеющих наиболее высокие показатели $PRODY$, снизился в общей структуре экспорта с 1.1% до 0.16% в 1999–2009 гг. В то же время, например, в Польше в 2009 г. доля данных товаров была существенно выше и составляла 0.8%, в Украине – 1.3%, в среднем по миру 1.25%. Данная тенденция свидетельствует не только о наметившейся тенденции снижении качества экспортной корзины, но и об ухудшении перспектив экономического роста в среднесрочном периоде, поскольку Хауссманом, Хваном и Родриком эмпирически доказана связь между производительностью экспорта и среднесрочными темпами экономического роста.

Согласно исследованию данных авторов существенное превышение показателя «сложности»/производительности экспортной корзины $EXPY$ над уровнем ВВП на душу населения оказывает положительное влияние на экономический рост страны в будущем. Как видно из табл. 1, в Беларуси в 2009 г. соотношение $EXPY$ / ВВП на душу населения было 3.1, что является достаточно высоким показателем и свидетельствует о имеющихся хороших перспективах для роста (например, в России данный коэффициент существенно ниже). Однако обращает на себя внимание, что в 1999 г. превышение $EXPY$ над уровнем ВВП в Бела-

руси 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 стран 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 4.9 в 2009 г., у Вьетнама и Индии оно было 10.4 и 12.8 соответственно.

3. Перспективы диверсификации экспортной корзины Беларуси

«Сложность» экспортной корзины можно повысить двумя способами, **во-первых**, наращивая поставки на внешние рынки уже имеющихся в экспортной корзине высокопродуктивных товаров и увеличивая их удельный вес в структуре экспорта. Для Беларуси это могут быть следующие товары (на уровне 4 знаков HS), которые уже экспортируются, имеют высокие показатели *PRODY* и обладают сравнительными преимуществами³: 0404 «Молочная сыворотка, сгущенная или несгущенная, с добавлением или без добавления сахара или других подслащивающих веществ; продукты из натуральных компонентов молока», 3908 «Полиамиды в первичных формах», 4411 «Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов», 5603 «Нетканые материалы, пропитанные или непропитанные, с покрытием или без покрытия», 5902 «Материалы кордные для шин из нейлоновых или прочих полиамидных, полиэфирных или вискозных нитей высокой прочности», 7005 «Стекло термически полированное и стекло со шлифованной или полированной поверхностью», 8113 «Металлокерамика и изделия из нее», 8408 «Двигатели внутреннего сгорания поршневые с воспламенением от сжатия (дизели или полудизели)», 8412 «Двигатели и силовые установки прочие».

Следует отметить, что товарные группы 2709–2711, относящиеся к нефтепродуктам и имеющие высокий удельный вес в структуре белорусского экспорта (36.9% – в экспортной корзине Беларуси по сравнению с 11,6% – в мировой) имеют относительно низкий уровень *PRODY*, также как и группы 3102 «Удобрения минеральные или химические, азотные» и 3104 «Удобрения минеральные или химические, калийные», доля которых в экспортной корзине достигает 7.1.

Во-вторых, повысить производительность экспортной корзины можно диверсифицировав экспорт за счет новых высокопродуктивных товаров. С этой точки зрения представляет интерес определение потенциальных и перспективных экспортных товаров. Потенциальным товаром считается, если существует вероятность того, что он начнет поставляться на внешние рынки при условии, что страна уже экспортирует другой определенный товар (т.е. товар, имеющий высокую условную вероятность экспорта). Перспективным он является в том случае, если у него высокое значение *PRODY* (превышающие производительность экспортной корзины), и он находится на сравнительно небольшом расстоянии от текущей экспортной корзины.

При определении перспективных экспортных товаров была использован подход, предложенный Хауссманом и Клиндером (2006, 2007)⁴. Для этого по формуле Бела Балашша (Bela Balassa) вычислялся индекс выявленных сравнительных преимуществ (*RCA*) и были определены товарные группы, по которым Беларусь имеет выявленные сравнительные преимущества в торговле. Значение индекса *RCA*, превышающие 1, свидетельствует о наличии сравнительных преимуществ и наоборот. В табл. 2 представлены товарные группы, имеющие наиболее высокие значения индекса выявленными сравнительными преимуществами в торговле.

³ Имеют индекс выявленных сравнительных преимуществ превышающий 1, т.е. являются конкурентоспособными на внешних рынках.

⁴ *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; *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.

$$RCA_i = \frac{\sum_k E_{ik}}{\sum_i E_k} / \frac{\sum_w E_{iw}}{\sum_i E_w} \quad (3)$$

где, E – экспорт, i - товар, k - страна, w – в целом по миру.

Таблица 2. Товарные группы, имеющие наиболее высокие значения индекса выявленными сравнительными преимуществами в торговле

HS код	Описание
0402	Молоко и сливки, сгущенные или с добавлением сахара
0405	Сливочное масло и прочие жиры и масла, изготовленные из молока
0708	Бобовые овощи, лущеные или нелущеные, свежие или охлажденные
2501	Соль (включая соль столовую и денатурированную) и хлорид натрия чистый, растворенные или не растворенные в воде
2703	Торф (включая торфяную крошку), агломерированный или неагломерированный
3104	Удобрения минеральные или химические, калийные
3501	Казеин, казеинаты и прочие производные казеина; клеи казеиновые
3605	Спички, кроме пиротехнических изделий товарной позиции 3604
3814	Растворители и разбавители сложные органические
4404	Древесина бондарная; бревна расколотые; сваи, колья и столбы из дерева
4814	Обои и аналогичные настенные покрытия; бумага прозрачная для окон
5309	Ткани льняные:
5405	Мононити искусственные
5501	Жгут синтетических нитей
5503	Волокна синтетические
	Скрученная проволока, тросы, канаты, плетеные шнуры, стропы и аналогичные изделия, из черных металлов
7312	
7317	Гвозди, кнопки, чертежные кнопки, рифленные гвозди, скобы (кроме включенных в товарную позицию 8305) и аналогичные изделия, из черных металлов
7321	Печи отопительные, печи отопительно-варочные и печи для приготовления пищи (включая печи со вспомогательными котлами центрального отопления), фритюрницы, жаровни, горелки для плит
8701	Тракторы (кроме тракторов товарной позиции 8709).
9005	Бинокли, монокуляры, прочие зрительные трубы и их арматура; прочие астрономические приборы и их арматура, кроме радиоастрономических приборов.

Источник: собственные расчеты на основе COMTRADE.

Как показывают расчеты индекса выявленных сравнительных преимуществ на уровне 4 знаков HS, удельный вес товаров обладающих сравнительными преимуществами (т.е. для которых данный индекс превышает 1 сократилось с 24,5% в 1999 г. до 15.3% в 2009 г. (если не учитывать нефтепродукты, то доля данных товаров уменьшится в 2009 г. до 9%).

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 Хауссманом и Клингером (2006, 2007) была построена матрица условных вероятностей экспорта, которая показывает, с какой вероятностью товар i встречается в экспорте стран мира при условии того, что экспортируется также и другой определенный товар j . Если существует большая вероятность экспорта товара i при имеющемся экспорте товара j , но товар j страной не экспортируется или экспортируется в незначительном объеме, то можно предположить, что товар j является потенциальным направлением экспорта в будущем (т.е. по нему могут быть приобретены сравнительные преимущества). Это обусловлено тем, что производство каждого товара связано с наличием специфических факторов производства (обладающей определенной квалификацией рабочей силой, запасом капитала, инфраструктурой и т.д.). Поэтому, если страна имеет достаточный потенциал для эффективного производства одного товара, то она может приспособить имеющиеся факторы производства для производства «ближайшего» товара.

Таким образом, исходя из рассчитанной нами матрицы условных вероятностей, по отношению к товарам, уже имеющим сравнительные преимущества для Беларуси, были определены товары, которые еще не экспортируются или экспортируются в незначительном

объеме, но имеют высокую вероятность того, что они станут конкурентоспособными экспортными товарами. Однако, следует отметить, что не все потенциальные товары являются перспективными с точки зрения развития экспорта. К перспективным можно отнести только те из них, которые будут повышать «сложность»/производительность экспортной корзины. 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 производительными по сравнению с текущей экспортной корзиной. Расчеты показали, что у 51% потенциальных товаров белорусского экспорта показатель *PRODY* оказался ниже, чем продуктивность экспортной корзины (*EXPY*), т.е. они не являются привлекательными с точки зрения диверсификации экспорта, поскольку не будут способствовать росту сложности экспортной корзины. В Приложении приведены 50 перспективных с точки зрения развития экспорта Беларуси товаров, для которых отмечается наиболее высокое превышение показателя продуктивности *PRODY* над показателем сложности экспортной корзины *EXPY*.

Хауссман и Клиндер также (2006, 2007) показали, что вероятность появления у потенциального товара сравнительного преимущества в торговле зависит от расстояния между ним и текущей экспортной корзиной страны, т.е. имеющейся у страны на данный момент областью сравнительных преимуществ (расчет показателей приведен во Вставке 1). Чем меньше данное расстояние, тем выше вероятность появления у данного потенциального товара сравнительных преимуществ.

Вставка 1

Расчет расстояния проводится по следующей формуле:

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

где, $dist_{iEXPYc}$ – расстояние между товаром i и текущей экспортной корзиной, $density_{ic}$ плотность нынешней экспортной корзины, т.е. имеющейся у страны областью сравнительных преимуществ, вокруг товара i . Иными словами данный показатель измеряет способность страны адаптировать имеющиеся факторы производства, а также профессиональные знания и навыки к производству нового товара:

$$density_{ic} = \frac{\sum_k \phi_{i,k} x_{c,k}}{\sum_k \phi_{i,k}}, \quad (2)$$

Он вычисляется как сумма вероятностей экспорта товара i при условии экспорта товара k , имеющего сравнительные преимущества, деленную на сумму вероятностей экспорта всех товаров.

$$\phi_{i,j} = \min\{P(x_i|x_j), P(x_j|x_i)\} \quad (3)$$

$$x_{i,c} = \begin{cases} 1, & \text{если } RCA_{ic} > 1, \\ 0, & \text{в противном случае} \end{cases} \quad (4)$$

Источник: 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.

Как показывают расчеты для Беларуси большинство потенциальных товаров, для которых *PRODY* превышает *EXPY* находятся на расстоянии 1.6- 2⁵, т.е. относительно далеко от текущей экспортной корзины. Например, у Китая данное расстояние составляет около 1, т.е. вероятность развития сравнительных преимуществ у новых товаров у данной страны выше, чем у Беларуси.

В табл. 3 представлены 20 товаров, имеющих наилучшее сочетание между расстоянием от текущей экспортной корзины и показателем превышения продуктивности над сложностью экспортной корзины (*PRODY/EXPY*). Эти товары в основном относятся к продукции черной

⁵ Показатель $density$ в логарифмах.

металлургии, химической продукции, машиностроению, целлюлозно-бумажной и стекольной промышленности.

Таблица 3. 20 товаров с наилучшим сочетанием расстояния и соотношения PRODY/EXPY

№	Товар	HS code
1	Конструкции шпунтовые из черных металлов, сверленные или несверленные, перфорированные или неперфорированные, монолитные или изготовленные из сборных элементов	7301
2	Части оборудования, не имеющие электрических соединений, изоляторов, контактов, катушек или других электрических деталей	8487
3	Горелки топочные для жидкого топлива, распыленного твердого топлива или для газа; топки механические	8416
4	Уголки, фасонные и специальные профили из железа или нелегированной стали	7216
5	Изделия из черных металлов, используемые для железнодорожных или трамвайных путей: рельсы, контррельсы и зубчатые рельсы, переводные рельсы, крестовины глухого пересечения	7302
6	Проволока из коррозионностойкой стали	7223
7	Часы, не предназначенные для ношения на себе или с собой, с часовыми механизмами для часов	9103
8	Бобины, катушки, шпули и аналогичные держатели, из бумажной массы, бумаги или картона	4822
9	Бумага, картон, целлюлозная вата и полотно из целлюлозных волокон, с покрытием, пропитанные, ламинированные, с окрашенной или декорированной поверхностью или напечатанные, в рулонах или прямоугольных (включая квадратные) листах любого размера	4811
10	Смеси душистых веществ и смеси (включая спиртовые растворы) на основе одного или более таких веществ, используемые в качестве промышленного сырья	3302
11	Стекло безопасное, включая стекло упрочненное (закаленное) или многослойное	7007
12	Ферменты; ферментные препараты, в другом месте не поименованные или не включенные	3507
13	Прутки из коррозионностойкой стали прочие; уголки, фасонные и специальные профили из коррозионностойкой стали	7222
14	Оборудование для производства массы из волокнистых целлюлозных материалов или для изготовления или отделки бумаги или картона	8439
15	Станки для обработки любых материалов путем удаления материала с помощью лазерного или другого светового или фотонного луча, ультразвуковых, электроразрядных, электрохимических, электронно-лучевых, ионно-лучевых или плазменно-дуговых процессов	8456
16	Оборудование переплетное, включая машины для сшивания книжных блоков	8440
17	Пергамент растительный, бумага жиронепроницаемая, калька и пергамин и прочая лощеная прозрачная или полупрозрачная бумага, в рулонах или листах	4806
18	Антибиотики	2941
19	Кислоты карбоновые, содержащие дополнительную кислородсодержащую функциональную группу, и их ангидриды, галогенангидриды, пероксиды и пероксикислоты; их галогенированные, сульфированные, нитрованные или нитрозированные производные	2918
20	Стекло тянутое и выдувное, в листах, имеющее или не имеющее поглощающий, отражающий или неотражающий слой, но не обработанное каким-либо иным способом	7004

Источник: собственные расчеты.

Следует, однако, иметь в виду, что некоторые из приведенных в табл. 3 товаров относятся к энергоемким (например, продукция черной металлургии и стекольной промышленности), и поэтому развитие у них сравнительных преимуществ может сдерживаться в связи с ростом цен на энергоносители и требовать дополнительных затрат, связанных с внедрением энергоемких технологий. Наш взгляд более перспективными представляются те из приведенных в табл. 3 товаров, развитие сравнительных преимуществ которых не будет связано с преференциальными ценами на российские энергоносители, а основываться на «естественных» сравнительных преимуществах, которыми обладает Беларусь.

4. Выводы и рекомендации

Проведенный анализ показал, что несмотря на относительно высокий уровень «сложности» экспортной корзины Беларуси по сравнению с другими странами СНГ, в последние

годы в структуре экспорта страны стал отмечаться ряд неблагоприятных тенденций, в частности, выросла доля низкопродуктивных товаров. Это привело к снижению «сложности» экспортной корзины. На основе разработанной Хауссманом и Клингером (2006, 2007) методологии по отношению к товарам, уже имеющим сравнительные преимущества, для Беларуси были определены товары, обладающие высоким потенциалом для наращивания экспорта (развития выявленных сравнительных преимуществ). Следует отметить, что большинство потенциальных товаров, у которых показатель продуктивности превышает уровень сложности текущей экспортной корзины, находятся достаточно далеко от нее, и поэтому вероятность появления у них сравнительных преимуществ ниже, чем у ряда других стран (например, Китая и Польши). Однако правительство при помощи реализации определенных мер экономической политики может способствовать диверсификации имеющейся у страны экспортной корзины за счет увеличения в ней доли высокопродуктивных товаров, что в свою очередь окажет положительное влияние на экономический рост. К таким мерам можно отнести:

- Наращивание экспорта высокопродуктивных товаров, которые уже имеются в экспортной корзине, особенно тех, для которых характерны высокие показатели *PRODY/EXPY*, например, 2933 «Соединения гетероциклические, содержащие лишь гетероатом(ы) азота», 8113 «Металлокерамика и изделия из нее, включая отходы и лом», 4411 «Плиты древесноволокнистые из древесины или других одревесневших материалов с добавлением или без добавления смол или других органических веществ», 8428 «Машины и устройства для подъема, перемещения, погрузки или разгрузки (например, лифты, эскалаторы, конвейеры, канатные дороги)», 9005 «Бинокли, монокуляры, прочие зрительные трубы и их арматура; прочие астрономические приборы и их арматура, кроме радиоастрономических приборов». Экспорт данных товаров должен стимулироваться за счет проведения комплекса мероприятий, в том числе информационной поддержки (участие в выставках и т.д.), мероприятий, содействующих развитию торговли (упрощение таможенных процедур, развитие логистических центров), а также ряда других мер поддержки экспорта.
- Политика Беларуси в области привлечения прямых иностранных инвестиций должна способствовать созданию благоприятного инвестиционного климата и формироваться таким образом, чтобы стимулировать приток ПИИ в отрасли/производства, имеющие высокую вероятность приобретения сравнительных преимуществ (превращения в конкурентоспособные на внешних рынках) и благоприятное сочетание между расстоянием от текущей экспортной корзины и показателем превышения продуктивности над сложностью экспортной корзины (*PRODY/EXPY*).
- Внутренняя инвестиционная политика должна формироваться таким образом, чтобы стимулировалось направление ресурсов на производство товаров, обладающих более высокой производительностью по сравнению с текущей экспортной корзиной. Это позволит увеличить отдачу от инвестиций и будет способствовать устойчивому экономическому росту.

Приложение 1. 50 товаров с наибольшим показателем превышения *PRODY/EXPY*

	Описание	HS код PRODY/EXPY	
1	Конструкции шпунтовые из черных металлов, сверленные или несверленные, перфорированные или неперфорированные, монолитные или изготовленные из сборных элементов	7301	5.75
2.	Части оборудования, не имеющие электрических соединений, изоляторов, контактов, катушек или других электрических деталей	8487	3.96
3	Горелки топочные для жидкого топлива, распыленного твердого топлива или для газа; топки механические	8416	3.83
4	Пластины, бруски, наконечники и аналогичные изделия для инструментов	8209	3.39
5	Уголки, фасонные и специальные профили из железа или нелегированной стали	7216	3.36
6	Изделия из черных металлов, используемые для железнодорожных или трамвайных путей: рельсы, контррельсы и зубчатые рельсы, переводные рельсы, крестовины глухого пересечения	7302	3.26
7	Прутки горячекатаные, в свободно смотанных бухтах, из прочих легированных сталей	7227	3.2
8	Проволока из коррозионностойкой стали	7223	3.19
9	Часы, не предназначенные для ношения на себе или с собой, с часовыми механизмами для часов	9103	2.96
10	Гормоны, простагландины, тромбоксаны и лейкотриены, природные или синтезированные; их производные и структурные аналоги	2937	2.94
11	Бобины, катушки, шпули и аналогичные держатели, из бумажной массы, бумаги или картона	4822	2.92
12	Соединения, содержащие функциональную карбоксамидную группу; соединения угольной кислоты, содержащие функциональную амидную группу	2924	2.85
13	Бумага, картон, целлюлозная вата и полотно из целлюлозных волокон, с покрытием, пропитанные, ламинированные, с окрашенной или декорированной поверхностью или напечатанные, в рулонах или прямоугольных (включая квадратные) листах любого размера	4811	2.84
14	Нуклеиновые кислоты и их соли, определенного или неопределенного химического состава; гетероциклические соединения прочие	2934	2.84
15	Производные гидразина или гидроксилamina органические	2928	2.76
16	Сульфонамиды	2935	2.71
17	Моторные железнодорожные или трамвайные вагоны пассажирские, товарные или багажные, открытые платформы	8603	2.67
18	Смеси душистых веществ и смеси (включая спиртовые растворы) на основе одного или более таких веществ, используемые в качестве промышленного сырья	3302	2.62
19	Укомплектованные механизмы часовые, несобранные или частично собранные (комплекты часовых механизмов)	9110	2.6
20	Элементы химические легированные, предназначенные для использования в электронике, в форме дисков, пластин или в аналогичных формах; соединения химические легированные, предназначенные для использования в электронике	3818	2.6
21	Весы чувствительностью 0,05 г или выше, с разновесами или без них	9016	2.6
22	Части и принадлежности изделий товарных позиций 9301–9304 (оружие)	9305	2.56
23	Сырье пушно-меховое	4301	2.54
24	Цирконий и изделия из него, включая отходы и лом	8109	2.54
25	Лигнит, или бурый уголь, агломерированный или неагломерированный	2702	2.5
26	Стекло безопасное, включая стекло упрочненное (закаленное) или многослойное	7007	2.5
27	Машины и аппаратура, используемые исключительно или в основном для производства полупроводниковых булей или пластин, полупроводниковых приборов, электронных интегральных схем или плоских дисплейных панелей	8486	2.49
28	Ферменты; ферментные препараты, в другом месте не поименованные или не включенные	3507	2.48
29	Трубы, трубки и фитинги для них (например, муфты, колена, фланцы) никелевые	7505	2.35

	Описание	HS код PRODY/EXPY	
30	Механизмы часовые для часов, предназначенных для ношения на себе или с собой, укомплектованные и собранные	9108	2.48
31	Прутки из коррозионностойкой стали прочие; уголки, фасонные и специальные профили из коррозионностойкой стали	7222	2.46
32	Оборудование для производства массы из волокнистых целлюлозных материалов или для изготовления или отделки бумаги или картона	8439	2.45
33	Соединения органо-неорганические прочие	2931	2.44
34	Среды культуральные готовые для выращивания или поддержания жизнедеятельности микроорганизмов (включая вирусы и подобные) или клеток растений, человека или животных	3821	2.43
35	Станки для обработки любых материалов путем удаления материала с помощью лазерного или другого светового или фотонного луча, ультра-звуковых, электроразрядных, электрохимических, электронно-лучевых, ионно-лучевых или плазменно-дуговых процессов	8456	2.37
36	Трубы, трубки и фитинги для них (например, муфты, колена, фланцы) никелевые	7507	2.35
37	Сахара химически чистые, кроме сахарозы, лактозы, мальтозы, глюкозы и фруктозы; простые эфиры сахаров, ацетали сахаров и сложные эфиры сахаров, их соли	2940	2.35
38	Эпоксиды, эпокси спирты, эпокси фенолы и эпокси эфиры, содержащие в структуре трехчленное кольцо, и их галогенированные, сульфированные, нитрованные или нитрозированные производные	2910	2.33
39	Автоматы торговые (например, для продажи почтовых марок, сигарет, продовольственных товаров или напитков), включая автоматы для размена банкнот и монет	8476	2.31
40	Оборудование переплетное, включая машины для сшивания книжных блоков	8440	2.29
41	Древесная масса, полученная сочетанием механических и химических способов варки	4705	2.29
42	Железнодорожные локомотивы, с питанием от внешнего источника электроэнергии, или аккумуляторные	8601	2.27
43	Пергамент растительный, бумага жиронепроницаемая, калька и пергамин и прочая лощеная прозрачная или полупрозрачная бумага, в рулонах или листах	4806	2.25
44	Антибиотики	2941	2.25
45	Фотопластинки и фотопленка, экспонированные и проявленные, кроме кинопленки	3705	2.25
46	Кислоты карбоновые, содержащие дополнительную кислородсодержащую функциональную группу, и их ангидриды, галогенангидриды, пероксиды и перокси кислоты; их галогенированные, сульфированные, нитрованные или нитрозированные производные	2918	2.2
47	Стекло тянутое и выдувное, в листах, имеющее или не имеющее поглощающий, отражающий или неотражающий слой, но не обработанное каким-либо иным способом	7004	2.17
48	Фотохимикаты (кроме лаков, клеев, адгезивов и аналогичных препаратов); продукты несмешанные, используемые для фотографических целей, представленные в отмеренных дозах или упакованные для розничной продажи в готовом к использованию виде	3707	2.13
49	Полиамиды в первичных формах	3908	2.0
50	Силиконы в первичных формах	3910	2.0

Источник: собственные расчеты.