

УДК 339.5.01(575.2)(04)

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ СРАВНИТЕЛЬНЫХ И КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

Е.А. Галушкина

Приведена модель внешнеторговых отношений страны и разработаны стратегии внешнеторговой специализации в многостороннем товарообороте на основе индексов внутриотраслевой специализации в международной торговле Х. Грубела – П. Ллойда и Б. Баласса.

Ключевые слова: индекс внутриотраслевой специализации в международной торговле Х. Грубела – П. Ллойда и Б. Баласса; модель внешнеторговых отношений страны; стратегии внешнеторговой специализации.

В основе современных методик, используемых для анализа и оценки сравнительных преимуществ, лежит “традиционная” теория торговли, опирающаяся на принцип сравнительных преимуществ Д. Рикардо и теорию соотношения факторов производства Э. Хекшера и Б. Олина. Классик политэкономии XIX века Д. Рикардо доказал, что международная торговля может принести выгоду всем ее участникам; при этом каждой стране следует специализироваться на товаре, в производстве которого она имеет сравнительное преимущество (т.е. относительные издержки на производство этого товара у нее меньше, чем в другой стране). Теория Хекшера–Олина (созданная в 30-е гг. XX века) дает объяснение причинам существования сравнительных преимуществ (экономические ресурсы). Впоследствии традиционные теории были развиты и распространены на более общие случаи.

Современные теории стремятся объяснить практические вопросы, возникающие в ходе торгово-экономических отношений между странами, трансформируя эти теории на основе уточнения (расширения) набора факторов (неофакторный подход) или монопольного положения новатора в технологическом плане (неотехнологический подход). В любом случае, в соответствии с данными теориями, эффективность внешнеторговой модели будет определяться степенью соответствия экспорта–импорта страны реально существующими у нее на данный конкретный период сравнительными преимуществами.

Неоклассическая теория, представленная трудами Э. Хекшера, Б. Олина, П. Самуэльсона, объясняла международную специализацию ис-

ключительно различиями между странами. Согласно этой теории, страны специализируются на производстве товаров с относительно низкими факторными издержками. При этом они производят продукты различных отраслей, так как одна страна не может одновременно иметь и сравнительное преимущество, и сравнительный недостаток в выпуске одной и той же продукции. В результате международная торговля обслуживает межотраслевое разделение труда.

В настоящее время неоклассическая теория сохранила свое значение для обмена однородными товарами, производство которых во многом зависит от природных ресурсов (аграрно-сырьевые товары), где на труд приходится большая часть издержек, а технология общедоступна. Для товаров с более высокой добавленной стоимостью различия в сравнительных издержках не имеют столь высокого значения. Производители в разных странах выпускают дифференцированную продукцию одних и тех же отраслей, международная конкуренция между такими производителями имеет неценовой характер, а фирмы соответственно располагают преимуществами более высокого порядка (нежели сравнительные преимущества отдельных стран), называемые конкурентными преимуществами.

Конкурентные преимущества, в отличие от сравнительных, связаны не с факторными издержками, а с повышением качества, дифференциацией продукции, внедрением передовых технологий, сегментированием рынка, развитием узкой специализации и т.д. Обмен такими товарами будет обслуживать внутриотраслевое разделение труда.

Для расчета конкретных значений сравнительных и конкурентных преимуществ в международной экономической теории используются определенные индексы.

Хотя тенденция развития внутриотраслевой специализации между странами была выявлена достаточно давно, одним из первых оценить ее объемы количественно попытался Б. Баласса [1].

Индекс внутриотраслевой специализации в международной торговле, предложенный Б. Баласса, достаточно просто разделяет внутриотраслевой и межотраслевой обмен, измеряя долю абсолютных отклонений экспорта от импорта по каждой категории товаров во внешнеторговом обороте страны.

Индекс внутриотраслевой специализации в международной торговле, по Б. Баласса, можно представить в следующем виде:

$$D=1-\frac{\sum_{i=1}^n |X_i - IM_i|}{\sum_{i=1}^n [X_i + IM_i]}, \quad (1)$$

где X_i – значение экспорта данной страны в другие страны;

IM_i – значение импорта данной страны в другие страны;

n – число товаров (товарных категорий), принятых для расчета.

В отличие от индекса Баласса, в индексе внутриотраслевой специализации, предложенном Грубелом–Ллойдом, вместо абсолютного значения экспорта или импорта учитывается доля экспорта (импорта) каждой группы товаров или отрасли в общем объеме экспорта (импорта) страны [2]. Таким образом, в индексе принимается во внимание превышение доли экспорта над долей импорта по каждой категории, что позволяет сгладить погрешность расчетов индекса Б. Баласса, когда абсолютные значения экспорта и импорта страны существенно различаются.

Применение обеих методик наиболее эффективно, когда исследователь обладает исходной информацией по широкой номенклатуре товаров. Чем больше степень дезагрегации, вплоть до отдельных товаров или продуктов, тем точнее будет значение показателя. И наоборот, чем шире определение товарной группы, тем больше вероятность, что в рамках данной группы страны торгуют каким-либо количеством дифференцированных товаров. Поэтому при использовании агрегированных по группам исходных данных значение индексов будет возрастать.

При этом следует отметить, что использовать в исследовании данные об отраслевой структуре внешней торговли в соответствии с Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД) представляет определенную сложность. Это связано с тем, что ТН ВЭД базируется на международной классификации “Гармонизированная система внешней торговли”, утвержденной Организацией Объединенных Наций в 1988 году и используемой во всем мире главным образом для таможенной статистики. При этом в основу гармонизированной системы положена классификация по физическим характеристикам товаров, т.е. по материалам, из которых они изготовлены. В связи с этим разделы содержат детальную разбивку по родственным с точки зрения производства товарам без учета различной степени обработки продукции. По нашему мнению, данные Нацстаткомитета КР сложно соотнести с моделью П. Кругмана, предполагающей деление экономики на первичный сектор, выпускающей однородную продукцию, и вторичный – с высокой степенью переработки и дифференциацией.

Структура Международной стандартной торговой классификации (МСТК) учитывает совокупности различных признаков. Она представлена разделами, в которых отражаются материал, из которого изготовлен товар, и функции, которые товар выполняет. Раздел состоит из групп, при формировании которых учитывается последовательность обработки товара: сырье, полуфабрикат, готовая продукция. Группы подразделяются на подгруппы, состоящие из основных позиций, отражающих степень обработки, назначение, вид материала, из которого изготовлен товар и значение товара в мировой торговле.

В связи с тем, что в основу Международной стандартной торговой классификации (МСТК) положен экономический критерий – стадии обработки товара, для настоящей работы данная классификация подходит в большей степени.

Основной принцип построения МСТК – однозначность отнесения товара к классификационной группировке. Другими словами, конкретный товар может быть отнесен только к одной классификационной группировке.

Поскольку исходными данными также служит национальная таможенная статистика, МСТК претерпела три редакции с тем, чтобы соответствовать изменениям в таможенной номенклатуре товаров. Несмотря на такое количество редакций, принципиально структура МСТК не меняется, что позволяет присвоить каждой

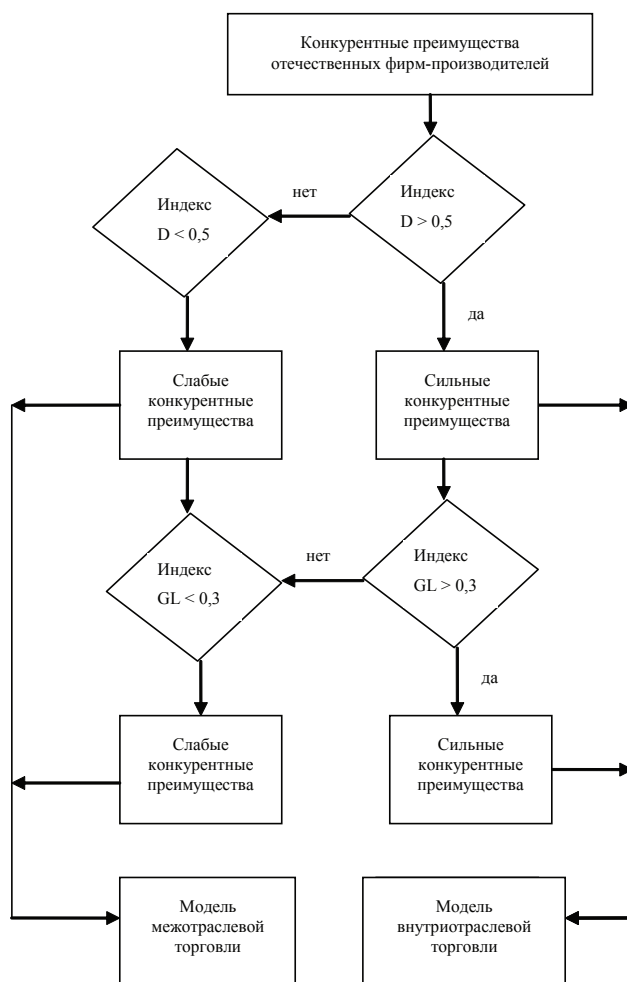
основной позиции товара код, обычно состоящий из пяти цифр: первая цифра обозначает номер раздела, первые две – отдела, первые три – группы, первые четыре – подгруппы, а пять цифр – основную позицию.

Действующая в настоящее время редакция МСТК состоит из 1033 подгрупп, из них 720 подразделяются на 2805 позиций, благодаря которым конкретизируются дополнительные потребности, обеспечивается согласование с Гармонизированной системой описания и кодирования товаров и другими экономическими классификациями. Всего МСТК-3 содержит 3118 основных позиций, сгруппированных в 261 группу, каждая из которых содержит товары, данные о которых обычно требуются для статистических отчетов

международных экономических организаций о международной торговле. Эти группы объединены в 67 отделов, которые, в свою очередь, образуют 10 разделов.

Принципиальная стабильность структуры МСТК позволяет также объективно анализировать структуру экспорта стран и достаточно корректно оценивать их конкурентоспособность.

Использование разработанных Б. Баласса (D) и Грубелом–Ллойдом (GL) индексов позволяет, по нашему мнению, на основе оценки конкурентных преимуществ отечественных фирм-производителей сформировать модель внешне-торговых отношений страны в многостороннем товарообороте (см. схему 1).



Блок-схема 1. Алгоритм определения модели внешнеторговых отношений страны в многостороннем товарообороте (составлена автором)

Индекс внутриотраслевой специализации в международной торговле Х. Грубела и П. Ллойда выглядит следующим образом:

$$GL=1-\frac{\sum_{i=1}^n |(X_i/X)-(IM_i/IM)|}{\sum_{i=1}^n [(X_i/X)+(IM_i/IM)]}, \quad (2)$$

где X_i/X – доля группы товаров в общем объеме экспорта данной страны;

IM_i/IM – доля группы товаров в общем объеме импорта данной страны;

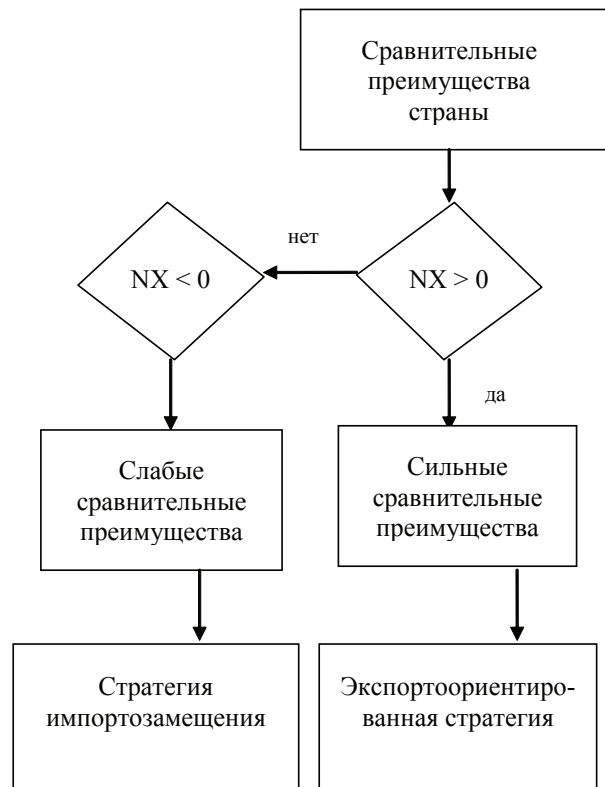
n – число товаров (товарных категорий), принятых для расчета.

Как видно из схемы 1, исходя из значений индексов D и GL , можно выявить уровень развития конкурентных преимуществ местных или иностранных производителей той или иной отрасли/товара в многостороннем товарообороте, т.е. определить качество, степень дифференциации продукции, внедрение передовых тех-

нологий и т.д. Затем, в зависимости от уровня развития конкурентных преимуществ, представляется возможным выявить интенсивность развития внутриотраслевой торговли по отраслям, а значит, определить уровень развития отрасли вообще, поскольку доходы от внутриотраслевой торговли связаны с экономией на масштабах производства, в то время как межотраслевая торговля основана на различиях в обеспечении факторами производства, т.е. на сравнительных преимуществах страны.

Далее, для выявления и оценки уровня развития сравнительных преимуществ страны используем показатель чистого экспорта (NX), указывающий на преимущества во внешней торговле либо местных производителей, либо на преимущество иностранных фирм в сравнении с местными.

Данный показатель позволит, по нашему мнению, определить базовую стратегию внешнеторговой специализации страны в многостороннем товарообороте (см. схему 2).



Блок-схема 2. Алгоритм определения базовой стратегии внешнеторговой специализации в многостороннем товарообороте (составлена автором)

Из схемы 2 видно, что в зависимости от степени обладания страной сравнительными преимуществами ей следует придерживаться либо стратегии импортозамещения, либо экспортоориентированной стратегии.

Стратегия импортозамещения предполагает проведение протекционистской политики и поддержание твердого курса национальной валюты (тем самым предотвращается инфляция).

Экспортоориентированная стратегия предполагает создание такой системы стимулов, которая благоприятствует экспортной деятельности. Одним из основных условий перехода от импортозамещающей к экспортоориентированной стратегии является отказ от политики завышенного валютного курса национальной валюты. Более специальные меры включают в себя прямое поощрение экспортной деятельности с помощью субсидий, снижение издержек выхода для фирм-экспортеров на внешние рынки.

Очевидно, что суть экспортоориентированной модели промышленной политики состоит во всемерном поощрении производств, ориентированных на экспорт своей продукции. Основные поощрительные меры направлены на развитие и поддержку конкурентоспособных экспортных отраслей. Приоритетной задачей считается производство конкурентоспособной продукции и выход с ней на международный рынок. Происходит ориентация промышленности страны на мировую конъюнктуру с целью захвата как можно большей доли мирового рынка. Правительство проводит политику создания через налоговые и таможенные льготы, кредитование предприятий-экспортеров, поддержку низкого валютного курса и других благоприятных условий для функционирования и развития экспортоориентированных отраслей.

В заключение рассмотрения данных методик заметим, что они были строго ориентированы на рыночную экономику, поскольку, по мнению их авторов, только в рыночной экономике побудительным мотивом к внешней торговле может выступать возможность максимизировать прибыль за счет сравнительных преимуществ как для экспортеров, так и для импортеров. С этим можно согласиться лишь частично, поскольку полностью справедливым это представляется лишь в том случае, если из состава экономических субъектов мирового рынка полностью исключить государство. На практике это невозможно – даже в странах с развитой рыночной экономикой государство участвует во внешней торговле своей страны как в качестве импортера, так и экспортера.

Кроме того, в настоящее время чисто рыночной экономики не существует, поскольку в ней преобладают монопольные структуры (крупные фирмы, ТНК, МНК и др.), которые регулируют торгово-экономические отношения далеко не рыночными методами.

И, наконец, современный этап развития мирового рынка характеризуется все большим участием в его регулировании международных экономических организаций (прежде всего ВТО), что также вносит существенные коррективы в его “рыночное” регулирование.

Более серьезным препятствием для применения методик Б. Баласса и Грубела–Ллойда нам представляется недостаточная адаптированность к новым конкурентным факторам, сравнительным преимуществам, возникающим в связи с интернационализацией экономики – совершенствование технического уровня промышленности, овладение информационными технологиями и способность экономики к адаптации технологических инноваций, развитие базы НИОКР, которыми на современном этапе конкурентоспособность страны определяется в большей степени, чем “традиционными” конкурентными преимуществами, учитываемыми в данных методиках. Но это не исключает возможность их использования, а требует дополнения. И наиболее удачно, на наш взгляд, они могут быть дополнены методикой М. Портера, который исследует конкурентные преимущества страны, вводя систему детерминант, формирующих, в конечном счете, кластеры национальных сравнительных преимуществ [3].

Вышеизложенное позволяет сделать вывод что хорошая информированность о наличии (отсутствии) сравнительных преимуществ экономики всех участников международной торговли (включая государство, которое выступает и субъектом внешнеторговых отношений, и субъектом их регулирования), позволяет им эффективно эксплуатировать их достоинства и недостатки.

Литература

1. *Balassa B.* Intra-Industry Specialization: a Cross-Country Analysis // *European Economic Review*. 1986. Febr. P. 27–42.
2. *Grubel H., Lloyd P.J.* Intra-industry Trade, the Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products. London: McMillan, 1975.
3. *Парфенова Л.Б.* Методы статистического измерения внутриотраслевой и межотраслевой торговли Польши со странами Европейского Союза // *Вопросы статистики*. 2000. № 2. С. 40.