

DOI: <http://dx.doi.org/10.21686/2410-7395-2018-4-40-61>

МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗАЦИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ В ЕАЭС: ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ИНТЕГРАЦИИ¹

Е. Н. Петрушкевич

Белорусский государственный экономический университет,
Минск, Беларусь

В статье представлена возможность использования анализа двухсторонней торговли страны в качестве информационного обеспечения выявления приоритетных направлений и производств в обрабатывающей промышленности для государственного стимулирования вывоза прямых инвестиций (ВПИ) в страны – партнеры ЕАЭС. Предложена методика определения отраслевых приоритетов и типов стратегий ВПИ, которая включает восемь этапов динамической оценки изменения международной специализации страны в двухсторонней торговле. Методика основана на выявлении сравнительных преимуществ в международной торговле между страной и странами-партнерами для определения отраслей, приоритетных для продвижения ВПИ; степени сходства экспорта страны с другими странами для идентификации типов стратегий зарубежного прямого инвестирования; характера внутриотраслевой торговли страны со странами-партнерами для определения возможностей формирования глобальных и региональных цепочек создания стоимости. На примере Республики Беларусь рассмотрена динамика изменений международной специализации в двухсторонней торговле со странами – партнерами по ЕАЭС на основе четырехзначного кода Стандартной международной торговой классификации ООН (3-е изд.). Выявлены статические и динамические эффекты интеграции, исходя из которых определены типы потенциально возможных стратегий ВПИ из Беларуси в страны – партнеры по ЕАЭС.

Ключевые слова: международная специализация, вывоз прямых инвестиций, интеграционные эффекты.

INTERNATIONAL SPECIALIZATION OF THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE EAEU: OPPORTUNITIES FOR INVESTMENT INTEGRATION

Alena N. Petrushkevich

Belarusian State Economic University, Minsk, Republic of Belarus

The article presents the possibility of using a country's bilateral trade analysis as the informational basis for identifying priority areas and industries in manufacturing from which

¹ Статья выполнена в рамках исследования НИР «Обоснование траектории роста обрабатывающей промышленности Республики Беларусь в условиях международной многоуровневой экономической интеграции» при финансовой поддержке БРФФМ, № Г17МС-009 от 18.04.2017.

outward direct investment (ODI) could be promoted to the host countries that are trading partners within the integration area. There has been elaborated a methodology for determining priority industries and types of ODI strategies. It includes eight stages of a dynamic assessment of the country's international specialization change in bilateral trade. The methodology comprises the evaluation of the following indicators: comparative advantages in international trade between the country and partners in order to determine the priority sectors for ODI identify the types of ODI strategies; the nature of intra-industry trade of the country and partner countries to determine the possibilities for global and regional value chains creation. The methodology has been applied to the case of the Republic of Belarus. There have been evaluated the dynamic changes in its international specialization in bilateral trade with the EAEU partner countries on the basis of the 4-digit UN Standard International Trade Classification code. Static and dynamic effects of integration were identified, on the basis of which the types of potential ODI strategies from Belarus to the EAEU partner countries were revealed.

Keywords: international specialization, outward direct investment, effects of integration.

Углубление взаимной интегрированности экономики стран ЕАЭС в производственной сфере возможно за счет активизации стимулирующей политики вывоза прямых инвестиций в каждой из участниц данного объединения. Причем использование стимулирующих мероприятий и их выбор следует основывать на селективном отраслевом подходе исходя из оценки динамики изменений международной специализации страны как в регионе, так и в двухсторонней торговле со странами – партнерами по ЕАЭС.

Переход от международных торговых операций к производственной кооперации, в том числе за счет миграции предпринимательского капитала между странами, является объективным процессом, сопровождающим эпоху глобализации. Торговая либерализация в рамках региональной экономической интеграции в определенной степени служит его катализатором. Взаимосвязь международной торговли и международных прямых инвестиций (МПИ) изучалась рядом теорий, среди которых *парадигма цикла международного производства* (Р. Вернон) [22], *теория «летающих гусей»* (К. Акамацу, К. Коджима, Т. Озава) [20], *новая теория ПИИ* (Э. Хелпман, П. Кругман) [16; 17], *теория мультинационального производства* (Д. Маркусен и др.) [18] и другие [2; 3; 14; 15]. В рамках названных концепций обосновывается, что вывозимые прямые инвестиции часто являются следствием экспортной конкурентоспособности компаний и стран.

Как показывает мировая практика, большинство компаний из развивающихся стран и стран с транзитивной экономикой не используют стратегии зарубежного инвестирования для повышения своих продаж в силу низкой конкурентоспособности, а также из-за отсутствия мероприятий государственного стимулирования вывоза производственных активов национальными компаниями [9]. В то же время *экспорт производственных активов в форме прямых инвестиций важно стимулировать, так*

как их регулируемый вывоз сопровождается многочисленными позитивными эффектами в стране-инвесторе [4; 5; 6; 8; 9]. Основой эффективного стимулирования является таргетирование конкретных отраслевых сегментов и производств для активизации ВПИ, что требует соответствующего информационного обеспечения, основанного на определении и отслеживании изменений международной специализации страны в двухсторонней торговле со странами-партнерами.

В научной литературе активно обсуждаются вопросы интеграционных эффектов, в числе которых инвестиционные [1; 7; 11; 19 и др.], а также направления дальнейшего развития интеграции ЕАЭС [7; 12; 13 и др.].

Для выявления *отраслевых приоритетов и типов стратегий ВПИ* предлагается методика, основанная на определении сравнительных преимуществ в международной торговле между страной и странами-партнерами для выделения отраслей, приоритетных для продвижения ВПИ; степени схождения экспорта страны с другими странами для определения типов стратегий зарубежного прямого инвестирования; характера внутриотраслевой торговли (вертикального и горизонтального) страны и странами-партнерами для выявления возможностей формирования глобальных и региональных цепочек создания стоимости.

Методика включает следующие этапы динамической оценки изменений международной специализации страны в торговле на двухсторонней основе:

- 1) оценка динамики ежегодных объемов экспорта и числа экспортных позиций страны в торговле с конкретной страной;
- 2) на основе топ-15 или 20 экспортных товарных позиций определение их доли в общем объеме экспорта оцениваемой страны в страну-партнер для выявления тенденций диверсификации или концентрации экспорта;
- 3) определение изменчивости или устойчивости основных экспортных позиций по годам для выявления секторов с потенциалом ВПИ;
- 4) расчет выявленных сравнительных преимуществ (ВСП) на основе индекса Баласса¹ по всем экспортным позициям в динамике для определения масштаба потенциальных ВПИ;
- 5) определение числа товарных групп со сравнительными преимуществами в торговле, а также изучение изменений динамики удельного веса для уточнения потенциальных производств для стимулирования ВПИ;
- 6) выявление сравнительных преимуществ и их динамика в топ-15 или 20 основных экспортных товарных группах для определения

¹ Индекс Баласса представляет собой отношение доли конкретного товара в экспорте страны в другую страну или региона к доле этого же товара в экспорте той страны или региона в целом.

повышения или уязвимости конкурентной позиции страны и выбора в связи с этим методов и инструментов продвижения ВПИ;

7) определение степени схождения двухсторонней торговли на основе индекса Финга – Крейнина для определения возможностей стимулирования формирования региональных цепочек создания стоимости в форме трансграничных слияний и поглощений (ТСиП), а также с помощью инициирования межгосударственных программ двухстороннего инвестиционного сотрудничества;

8) оценка интенсивности внутриотраслевой торговли вертикального и горизонтального типов для подтверждения возможности формирования региональных цепочек создания стоимости (с высокой или низкой добавленной стоимостью), выявление конкретных отраслей и производств для формирования направлений стимулирования ВПИ и уточнения программ двухстороннего инвестиционного сотрудничества.

Примером реализации данной методики является динамическая оценка изменения международной специализации Республики Беларусь в ЕАЭС. Для каждой из стран-партнеров были выбраны разные начальные годы¹ исследования исходя из момента вступления страны в ТС-ЕАЭС. Анализ секторальной структуры торговли проводился на основе четырехзначного кода Стандартной международной торговой классификации ООН (СМТК), 3-е издание. На основе применения данной методики выявлены следующие особенности и результаты.

1. Во всех странах – партнерах Республики Беларусь за исследуемые периоды отмечается сначала *положительная*, а затем *отрицательная* динамика роста абсолютных объемов экспорта. В то же время *число экспортных товарных групп* Республики Беларусь во всех четырех странах *неуклонно росло*, однако в первые годы интеграционного партнерства этот рост был более существенным (статический эффект), чем в 2016 г.

2. В экспорте Республики Беларусь во все страны-партнеры наблюдалось снижение удельного веса основных 15 товарных групп, что в сочетании с ростом количества экспортных товарных групп свидетельствует об *углублении диверсификации* белорусского экспорта во все страны – партнеры в ЕАЭС.

3. Около 8–12 *товарных групп* в каждой из стран-партнеров находятся в *топ-15 практически постоянно* на протяжении рассматриваемого периода, хотя структура основных групп белорусского экспорта в каждой из стран отличается. Причем 9 товарных групп («грузовые автомобили»;

¹ Исходным годом исследования по всем странам был выбран год до начала полномочных интеграционных процессов, т. е. год, с которым можно сравнивать статические и динамические эффекты интеграции. Поэтому для первых членов Таможенного союза это был 2010 г., с середины которого вступил в силу Таможенный кодекс, при этом весь таможенный контроль был перенесен на внешние границы только с середины 2011 г. Для Армении был взят 2014 г., для Киргизии – 2015 г.

«колесные тракторы»; «прочие запчасти, автомобильные»; «пластиковые контейнеры»; «молоко концентрированное или подслащенное»; «другие виды свекловичного и тростникового сахара»; «другие пневматические шины»; «шины пневматические, новые, используемые на автомобилях (включая вагоны и гоночные автомобили)»; «шины пневматические нового типа, используемые на автобусах или грузовиках» присутствовали в топ-15 в четырех странах-партнерах в течение всего исследуемого периода. Неизменность экспортных товарных позиций не только в топ-15, но и по остальным товарным группам свидетельствует о востребованности белорусской продукции на рынках ЕАЭС и может служить для формирования начального перечня отраслевых приоритетов для ВПИ, который требует уточнения на основе выявления сравнительных преимуществ¹.

4. Расчет выявленных сравнительных преимуществ Республики Беларусь по всем экспортным позициям в динамике для определения масштаба потенциальных ВПИ производился со всеми странами-партнерами, но в данной статье освещены результаты по экспорту в Российскую Федерацию и Республику Казахстан².

Экспорт Республики Беларусь в Российскую Федерацию (табл. 1) в 2010 г. охватывал 804 товарные группы, увеличившись до 873 товарных групп в 2016 г. Причем удельный вес товарных групп с наличием ВСП³ был очень высоким, хотя и снизился за эти годы с 70,2 до 67,8%.

Восемь товарных групп («другие сыры и творог»; «грузовые автомобили»; «молоко концентрированное или подслащенное»; «масло и другие жиры и масла из молока»; «мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное»; «пластиковые контейнеры»; «колесные тракторы»; «другие виды свекловичного, тростникового сахара») входили в топ-15 на протяжении всего периода исследования, т. е. и до активной интеграции, и во время нее. Однако негативным динамическим эффектом углубления интеграции Республики Беларусь с Российской Федерацией является снижение сравнительных конкурентных преимуществ по всем основным экспортным группам, за исключением одной («другие виды свекловичного, тростникового сахара»). Это свидетельствует о наличии позитивных инвестиционных эффектов (развитие производств) углубления интеграции в России и негативных – в Беларуси.

¹ Для оценки выявленных сравнительных преимуществ Беларуси в ЕАЭС был использован индекс Баласса (если индекс больше 1 для товара i , то страна имеет конкурентные преимущества в экспорте этого товара).

² В отношении Армении и Киргизии оценка динамики экспорта и его сравнительных преимуществ Республики Беларусь носит в большей степени статический характер.

³ Отбросив все товары, значения индекса по которым не показывали наличие конкурентных преимуществ, были оставлены лишь те, значения индекса по которым превышали 1. Аналогично по экспорту Беларуси в другие страны ЕАЭС.

Т а б л и ц а 1
Топ-15 товарных позиций по четырехзначному коду СМТК (3-е изд.) экспорта из Республики Беларусь
в Российскую Федерацию, 2010, 2013, 2016*

2010				2013				2016			
Наименование	Код СМТК	Доля топ-15 товарных позиций в общем объеме экспорта в РФ	ВСП	Наименование	Код СМТК	Доля топ-15 товарных позиций в общем объеме экспорта в РФ	ВСП	Наименование	Код СМТК	Доля топ-15 товарных позиций в общем объеме экспорта в РФ	ВСП
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Грузовые автомобили	7821	6,14	103	1. Грузовые автомобили	7821	5,08	44	1. Другие сыры; творог	249	6,17	543
2. Специальные операции и товары, не классифицированные по виду	9310	5,51		2. Специальные операции и товары, не классифицированные по виду	9310	4,82		2. Грузовые автомобили	7821	4,44	36
3. Другие сыры; творог	249	5,17	1340	3. Молоко концентрированное или подслащенное	222	4,58	389	3. Молоко концентрированное или подслащенное	222	3,91	348
4. Молоко концентрированное или подслащенное	222	4,15	1926	4. Другие сыры; творог	249	3,75	566	4. Специальные операции и товары, не классифицированные по виду	9310	3,00	

* Составлено на основе данных UN Comtrade.

Продолжение табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5. Колесные тракторы	7224	3,07	1350	5. Колесные тракторы	7224	2,96	239	5. Масло и другие жиры и масла из молока	230	2,95	673
6. Мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное	111	2,70	2501618	6. Мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное	111	2,58	18474	6. Мясо крупного рогатого скота, свежее, охлажденное	111	2,89	3737
7. Масло и другие жиры и масла из молока	230	2,37	1769	7. Масло и другие жиры и масла из молока	230	1,97	923	7. Птица, мясо и субпродукты	123	1,84	45
8. Комбайны и т. д.	7212	2,00	188	8. Бары и штанги из железа или стали, горячекатаные и т. д.	6762	1,92	19	8. Пластиковые контейнеры	8931	1,75	36
9. Мясо крупного рогатого скота, замороженное	112	1,96	4763340	9. Комбайны и т. д.	7212	1,82	61	9. Автомобили для перевозки людей	7812	1,73	5
10. Домашние холодильники, морозильники	7752	1,82	64	10. Пластиковые контейнеры	8931	1,71	65	10. Молоко (включая обезжиренное) и сливки, неконцентрированные или подслащенные	221	1,65	184
11. Пластиковые контейнеры	8931	1,80	159	11. Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов	172	1,53	80	11. Колесные тракторы	7224	1,57	182

Окончание табл. 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
12. Прочие зап- части, автомо- бильные	7843	1,59	27	12. Мебель из дерева	8215	1,42	59	12. Мясо круп- ного рогатого скота, заморо- женное	112	1,36	
13. Бары и пштанги из же- леза или стали, горячекатаные и т. д.	6762	1,47	21	13. Другие виды свекловиного, тростникового сахара	612	1,39	1546	13. Другие плиты, листы, пленка, фольга и полосы из пластмасс	5822	1,36	21
14. Другие виды свекловиного, тростникового сахара	612	1,43	542	14. Молоко (включая обез- жиренное) и сливки, некон- центрированные или подслащен- ные	221	1,35	290	14. Прочие зап- части, автомо- бильные	7843	1,34	11
15. Другие пневматические шины	6255	1,41	87	15. Промышлен- ная продукция из некерамиче- ских минераль- ных материалов	6633	1,35	96	15. Другие виды свекловиного, тростникового сахара	612	1,33	74
Доля топ-15 позиций в об- щем объеме экспорта Рес- публики Беларусь в РФ		42,57		Доля топ-15 позиций в об- щем объеме экспорта Рес- публики Беларусь в РФ		38,23		Доля топ-15 позиций в об- щем объеме экспорта Рес- публики Беларусь в РФ		37,28	
Количество позиций по че- тырехзначной классифика- ции СМТК в общем объеме экспорта Республики Бела- русь в РФ		804		Количество позиций по че- тырехзначной классифика- ции СМТК в общем объеме экспорта Республики Бела- русь в РФ		862		Количество позиций по че- тырехзначной классифика- ции СМТК в общем объеме экспорта Республики Бела- русь в РФ			
Объем экспорта Беларуси в РФ, млн долл.		9 953,6		Объем экспорта Беларуси в РФ, млн долл.		16 733,6		Объем экспорта Беларуси в РФ, млн долл.		10 901,6	

Таким образом, производство данных видов продукции становится более конкурентоспособным в России по сравнению с аналогичными в Беларуси, что является угрозой для ее экономики. Одним из способов решения этой проблемы может стать транснационализация с помощью ВПИ данных видов белорусского производства, в том числе и с локализацией отдельных звеньев цепочки создания стоимости в России.

В то же время исследование динамики ВСП по всему перечню товарных групп за 2010–2016 гг. показало, что только по 154 товарным группам экспорта в Россию сравнительные преимущества Республики Беларусь растут, что составляет около 26% от всех товарных групп с ВСП.

Соответственно, одним из динамических эффектов интеграции в рамках Таможенного союза ЕАЭС для Беларуси является негативное влияние на экспортную конкурентоспособность белорусских компаний по 74% экспортных товарных групп, приведенным по четырехзначной Стандартной международной торговой классификации (СМТК), и реальная угроза значительного сокращения экспорта Республики Беларусь в обозримом будущем. В этих условиях одним из факторов повышения экспортной конкурентоспособности белорусских компаний является стимулирование их зарубежных инвестиционных стратегий, причем особо должны отслеживаться проблемы развития выявленных производств, находящихся под угрозой сокращения экспорта.

Оценка динамики экспорта и его сравнительных преимуществ Республики Беларусь в торговле с Казахстаном (табл. 2) показывает увеличение числа экспортных товарных групп с 426 в 2010 г. до 566 в 2016 г. При этом доля товарных позиций с ВСП сократилась весьма существенно с 83,3% в 2010 г. до 65,7% в 2016 г., т. е. до доли, меньшей чем в торговле Беларуси с Россией.

Девять товарных групп находились в топ-15 в течение всего исследуемого периода, однако шесть из них («колесные тракторы»; «комбайны и т. д.»; «грузовые автомобили»; «мебель из дерева»; «шины пневматические, новые, испытанные на автомобилях (включая гоночные)»; «сиденья конвертируемые») показали устойчивый рост ВСП, в то время как три товарные группы («молоко концентрированное или подслащенное»; «уплотненная и восстановленная древесина»; «другие пневматические шины») продемонстрировали снижение.

Как мы видим, рост ВСП основных постоянных экспортных товарных групп торговли Республики Беларусь в Казахстан свидетельствует о позитивных динамических эффектах углубления интеграции Республики Беларусь в рамках ЕАЭС и, следовательно, о возможностях экспансии белорусских производств, в том числе в Казахстан.

Т а б л и ц а 2
Топ-15 товарных позиций по четырехзначному коду СМТК (3-е изд.) экспорта из Республики Беларусь
в Казахстан, 2010, 2013, 2016*

Наименование	2010				2013				2016			
	Код СМТК	Доля топ-15 товарных позиций в общем объеме экспорта в Казахстан	ВСП	Наименование	Код СМТК	Доля топ-15 товарных позиций в общем объеме экспорта в Казахстан	ВСП	Наименование	Код СМТК	Доля топ-15 товарных позиций в общем объеме экспорта в Казахстан	ВСП	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. Другие виды свекловичного, тростникового сахара	612	10,11	580	1. Комбайны и т. д.	7212	6,51	1311	1. Колесные тракторы	7224	9,44	1382	
2. Молоко концентрированное или подслащенное	222	9,84	11211	2. Колесные тракторы	7224	5,93	379	2. Молоко концентрированное или подслащенное	222	6,45	3540	
3. Комбайны и т. д.	7212	5,54	1448	3. Молоко концентрированное или подслащенное	222	5,05	4543	3. Комбайны и т. д.	7212	6,24	3558	
4. Другие пневматические шины	6255	4,74	13329	4. Грузовые автомобили	7821	4,84	57	4. Грузовые автомобили	7821	5,56	343	
5. Грузовые автомобили	7821	4,65	305	5. Мебель из дерева	8215	3,99	6173	5. Мебель из дерева	8215	4,68	468282	

* Составлено на основе данных UN Comtrade.

Продолжение табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
6. Колесные тракторы	7224	4,16	4924	6. Мясо крупного рогатого скота, замороженное	112	3,77	3222833	6. Лекарственные средства	5429	2,79	2
7. Масло и другие жиры и масла, полученные из молока	230	3,45	31567	7. Другие пневматические шины	6255	3,52	3497	7. Пластиковые контейнеры	8931	2,50	70
8. Мебель из дерева	8215	3,41	3619	8. Железнодорожные или трамвайные грунтовые и ремонтные автомобили	7918	3,33	823	8. Уплотненная и восстановленная древесина	6342	2,15	238
9. Шины пневматические нового типа, используемые на автобусах или грузовиках	6252	3,28	3	9. Другие виды свежесковичного, тростникового сахара	612	3,21	272	9. Другие пневматические шины	6255	1,95	622
10. Шины пневматические, новые, используемые на автомобилях (включая гоночные)	6251	2,96	3	10. Шины пневматические, новые, используемые на автомобилях (включая гоночные)	6251	3,07	6680	10. Сиденья конвертируемые	8211	1,83	874
11. Сиденья конвертируемые	8211	2,39	2	11. Уплотненная и восстановленная древесина	6342	2,18	4234	11. Другие сыры, творог	249	1,80	188
12. Лекарственные средства	5429	2,17	2	12. Сиденья конвертируемые	8211	2,15	4027	12. Неогнеупорный кирпич, т. д.	6624	1,79	314

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
13. Домашние холодильники, морозильники	7752	1,88	2	13. Столярные и плотничные изделия из дерева	6353	1,93	15945	13. Шины пневматические, новые, используемые на автомобилях (включая гоночные)	6251	1,78	117968
14. Столярные и плотничные изделия из дерева	6353	1,84	4786	14. Специальные операции и то-вары, не класси-фицированные по виду	9310	1,90		14. Специаль-ные операции и товары, не классифициро-ванные по виду	9310	1,74	
15. Домашние кухонные и нагреватель-ные аппараты, электриче-ские	6973	1,39	89803	15. Масло и дру-гие жиры и масла, получен-ные из молока	230	1,65	1058	15. Колбасы и аналогичные продукты из мяса, мясных субпродуктов	172	1,51	401
Доля топ-15 позиций в общем объеме экспорта Республики Беларусь в Казахстан		61,81		Доля топ-15 позиций в общем объеме экспорта Республики Беларусь в Казахстан		53,05		Доля топ-15 позиций в общем объеме экспорта Республики Беларусь в Казахстан		52,23	
Количество позиций по четырехзначной классификации СМТК в общем объеме экспорта Республики Беларусь в Казахстан		426		Количество позиций по четырехзначной классификации СМТК в общем объеме экспорта Республики Беларусь в Казахстан		536		Количество позиций по четырехзначной классификации СМТК в общем объеме экспорта Республики Беларусь в Казахстан		566	
Объем экспорта Беларуси в Казахстан, млн долл.		464,77		Объем экспорта Беларуси в Казахстан, млн долл.		862		Объем экспорта Беларуси в Казахстан, млн долл.		363,1	

Более детальное исследование динамики ВСП белорусских экспортных товарных позиций в Казахстане по всему перечню товарных групп за 2010–2016 гг. показывает, что *сравнительные преимущества Республики Беларусь растут по 103 товарным группам экспорта в Казахстан*, что составляет около 27% от всех товарных групп с ВСП. Однако в отличие от экспорта в Россию около половины экспортных товарных позиций представляют собой *резэкспорт*, что не может быть основанием для стимулирования ВПИ.

5. Степень сходства структуры экспорта в двухсторонней торговле Республики Беларусь со странами – партнерами по ЕАЭС была выявлена на основе расчета индекса Финга – Крейнина (ФК). FK-индекс позволяет сравнить долю товара k в экспорте страны i и долю товара k в экспорте страны j . Если эти доли равны, то FK-индекс будет равен единице, показывая идеальное сходство. Если они полностью различаются, то индекс будет равен нулю.

Таким образом, индекс может варьироваться от 0 до 1. Важно то, что индекс зависит от степени дисагрегации товарных групп по СМТК (3-е изд.). Индекс Финга – Крейнина рассчитывается для определения степени совпадения экспортных позиций между странами-партнерами:

$$FK_{ij} = 1 - [1/2 \sum_k | (x_{ik}/\sum_k x_{ik}) - (x_{jk}/\sum_k x_{jk}) |],$$

где x_{ik} – экспорт товара k страной i ;

x_{jk} – экспорт товара k страной j .

Расчеты показали, что самый высокий FK-индекс наблюдается в торговле Республики Беларусь с Российской Федерацией (рисунок), причем с растущей динамикой, в отличие от низкого индекса с понижающимся трендом в торговле с Казахстаном. Это свидетельствует о том, что углубление интеграции республики в рамках ЕАЭС привело к *повышению внутриораслевой специализации* Беларуси и России за счет роста конкуренции между экспортно ориентированными компаниями двух стран в большей степени в пользу России, что также подтверждает предыдущий анализ. Если такая тенденция сходства структуры экспорта будет продолжена, то возможность *повышения взаимных прямых инвестиций* будет реализовываться в форме ТСиП *горизонтального и вертикального типов*, в меньшей степени – в форме *новых компаний в рамках региональных цепочек создания стоимости*.

В торговле с Казахстаном, наоборот, углубление интеграции расширило резэкспорт и привело к росту концентрации экспорта на традиционных товарных группах, что подтверждают результаты предыдущего анализа ВСП в двух странах. FK-индекс также достаточно низкий

в торговле Беларуси с Арменией и несколько выше в торговле с Киргизией, что показывает некоторые возможности для стимулирования ВПИ из Республики Беларусь в форме ТСИП.

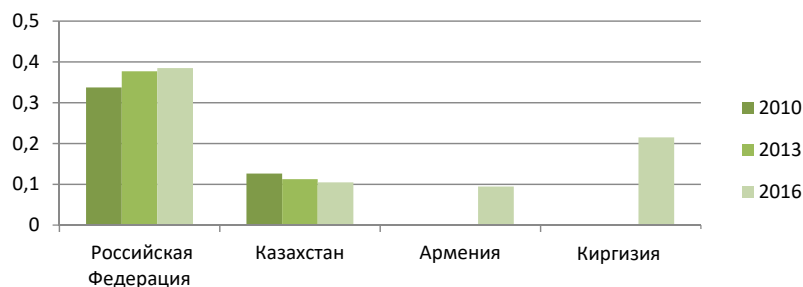


Рис. Индекс (Финга – Крейнина) схожести экспорта Республики Беларусь со странами – партнерами в ЕАЭС, в 2010, 2013, 2016 гг.¹

6. Для выявления конкретных отраслей и производств по формированию направлений стимулирования ВПИ Республики Беларусь и уточнения программ двухстороннего инвестиционного сотрудничества необходимо определение интенсивности внутриотраслевой торговли вертикального и горизонтального типов Республики Беларусь со странами ЕАЭС. Это позволит определить возможности формирования региональных цепочек создания стоимости (с высокой или низкой добавленной стоимостью) между Республикой Беларусь и странами – партнерами в ЕАЭС.

Углубление интеграции в ЕАЭС связано с дальнейшей дифференциацией товаров посредством роста конкуренции национальных производств и внутрирегионального импорта, а также с противоположным процессом: повышением концентрации во внутриотраслевой торговле за счет конвертации горизонтальной торговли в вертикальную. Для определения возможностей создания региональных цепочек создания стоимости, в том числе с помощью ПИИ, необходима оценка интенсивности внутриотраслевой торговли и ее изменение в период углубления интеграции.

7. Классическим методом измерения степени внутриотраслевой торговли является индекс Грубеля и Ллойда (GL), который показывает, насколько импорт и экспорт между двумя странами перекрывают друг друга в заданной разбивке по товарным группам:

$$GL_{ijk} = 1 - |X_{ijk} - M_{ijk}| / (X_{ijk} + M_{ijk}),$$

¹ Составлено на основе данных UN Comtrade.

где X_{ijk} – экспорт из страны i в страну j товара k ;
 M_{ijk} – импорт страны i из страны j товара k .

Индекс GL варьируется от 0 (нет внутриотраслевой торговли) до 1 (вся торговля – внутриотраслевая).

Для расчетов мы снова обратились к четырехзначному коду ТН по классификации СМТК, согласно которой определили количество товарных групп экспорта и импорта Республики Беларусь со странами – партнерами по ЕАЭС, а также изучили изменение их динамики с учетом происходящих интеграционных процессов. Для выявления вертикальных (торговля товарами различного качества) и горизонтальных (торговля дифференцированными товарами схожего качества) типов внутриотраслевой торговли было рассчитано отношение стоимостей экспорта и импорта за единицу товара (Unit Value Ratio, UVR) по каждой товарной группе. Затем вся совокупность товарных групп была разделена на две части при использовании в качестве критерия разделения отклонения по UVR в объеме не более 20% (выбрано произвольно на основе средней от предлагаемых значений в литературе [15; 16; 18]). Соответственно, если отношение UVR экспорта к импорту товарной группы выше 1,2 или ниже 0,8, то торговля имеет вертикальный характер, в противном случае – горизонтальный.

Расчеты показали, что в торговле между Республикой Беларусь и странами – партнерами по ЕАЭС самый значительный охват позиций двухсторонней торговли имеет пара Беларусь – Россия, причем в 2013 г. произошло увеличение товарных позиций в торговле на 2,8%, затем в 2016 г. – незначительное снижение. В паре Беларусь – Казахстан охват товарных позиций во взаимной торговле с 2010 по 2016 г. вырос с 466 до 600, т. е. на 28,75%. В торговле с Арменией за период 2014–2016 гг. охват товарных позиций вырос на 16%. В торговле с Киргизией за два года (2015–2016 гг.) произошло некоторое сокращение товарных позиций во взаимной торговле.

На фоне растущей динамики числа товарных позиций во взаимной торговле между Республикой Беларусь и странами – партнерами в ЕАЭС интенсивность внутриотраслевой торговли и ее качество значительно различаются по странам-партнерам. Индекс GL показывает (табл. 3), что взаимная торговля Беларуси и России характеризуется значительной степенью внутриотраслевой торговли и существенным ее ростом под влиянием углубления интеграции в ЕАЭС. Хотя углубление касается двух типов внутриотраслевой торговли, наибольшая степень роста характерна для горизонтальной торговли. Это свидетельствует об увеличении доли однотипных производств в Беларуси и России и возрастании конкуренции между ними. Причем доля числа товарных позиций во внутриотраслевой торговле горизонтального типа выросла на 2,3 процентного пункта за 2010–2016 гг. и составила более 15,7%.

Т а б л и ц а 3

Средние индексы (Грубеля – Ллойда) внутриотраслевой торговли Республики Беларусь со странами – партнерами ЕАЭС, отдельные годы*

	Год	Индекс GL	Индекс GL для горизонталь- ного типа внут- риотраслевой тор- говли	Индекс GL для вертикального типа внутриотрас- левой торговли	Всего товарных по- зиций по 4-значной классификации СМПК (3-е изд.) в двухсторонней взаимной торговле	Доля числа товарных позиций во внут- риотраслевой тор- говле горизонталь- ного типа, %
Беларусь – Российская Федерация	2010	0,304865054	0,308199	0,296872235	924	13,41991342
Беларусь – Российская Федерация	2013	0,367277207	0,395536	0,336390629	952	15,96638655
Беларусь – Российская Федерация	2016	0,400511382	0,398582	0,374121522	947	15,73389652
Беларусь – Казахстан	2010	0,021272	0,168619	0,017581116	466	9,442060086
Беларусь – Казахстан	2013	0,040925734	0,153681	0,037832435	574	2,613240418
Беларусь – Казахстан	2016	0,073781208	0,137872	0,072708	600	1,833333333
Беларусь – Армения	2014	0,034968349	0,592803	0,029295453	299	1,337792642
Беларусь – Армения	2016	0,037894648	0,390763	0,033489348	348	1,149425287
Беларусь – Киргизия	2015	0,004794574	0,295672	0,003421451	643	0,466562986
Беларусь – Киргизия	2016	0,0065002	0,0001621	0,006499931	623	0,160513644

* Составлено на основе данных UN Comtrade.

Таким образом, динамический эффект интеграции Республики Беларусь и Российской Федерации положительно сказался на росте сходства торговли между странами, в том числе дифференцированными товарами одинакового качества. Это также свидетельствует об обострении горизонтальной конкуренции и высоком потенциале операций ТСиП в ряде отраслей. То есть стратегии ВПИ в экономической литературе еще называют мотивами [23. – С. 24].

Потенциально стратегии ВПИ компаний из Беларуси в Россию могут быть следующих типов:

1) рыночно ориентированные как следствие межотраслевого экспорта Беларуси в Россию;

2) ресурсо ориентированные как следствие вертикального типа внутриотраслевой торговли между странами и межотраслевого импорта в Беларусь из России;

3) ориентированные на эффективность как следствие:

а) вертикального типа внутриотраслевой торговли между Республикой Беларусь и Российской Федерацией, что является основой для формирования региональных цепочек с высокой добавленной стоимостью;

б) горизонтального типа внутриотраслевой торговли между странами, что является основой для формирования региональных цепочек с низкой добавленной стоимостью;

4) ориентированные на стратегические активы, которые могут быть горизонтальными, вертикальными и конгломеративными в равной степени с учетом всех видов торговли (межотраслевой, внутриотраслевой (горизонтального и вертикального типов) между двумя странами.

Стимулирование ВПИ из Беларуси в Россию должно охватывать интересы белорусского бизнеса по всем основным типам стратегий зарубежного прямого инвестирования.

В торговле республики с другими странами – партнерами по ЕАЭС уровни внутриотраслевой торговли очень низкие, хотя и наблюдаются существенные различия по странам. Так, в торговле Беларуси с Казахстаном интенсивность внутриотраслевой торговли несколько выросла, прежде всего за счет торговли вертикального типа. Интенсивность внутриотраслевой торговли горизонтального типа снизилась, также значительно упала доля числа товарных позиций в торговле горизонтального типа с 9,44% в 2010 г. до 1,83% в 2016 г. То есть произошла существенная концентрация всех видов торговли между двумя странами (межотраслевой, вертикальной и внутриотраслевой).

В Армении и Киргизии наблюдается аналогичная ситуация. Это свидетельствует о том, что стимулирование ВПИ из Беларуси в Казахстан, Армению и Киргизию возможно четырех типов:

1) рыночно ориентированные на основе межотраслевого экспорта Беларуси в три страны;

2) ресурсо ориентированные как следствие вертикального типа внутриотраслевой торговли между Республикой Беларусь и каждой из трех стран, а также межотраслевого импорта в Беларусь из данных стран;

3) ориентированные на эффективность как следствие вертикального типа внутриотраслевой торговли между Республикой Беларусь и каждой из трех стран, что является основой для формирования региональных цепочек создания стоимости с высокой добавленной стоимостью;

4) ориентированные на стратегические активы, которые могут быть как вертикальными, так конгломеративными.

Таким образом, проведенный анализ на примере стран ЕАЭС позволил выявить высокий потенциал для стимулирования национальных компаний к реализации зарубежных стратегий прямого инвестирования, а также показал необходимость перехода от ограничительной и нейтральной политики в отношении ВПИ к стимулирующей. При этом все секторы следует разделить на две группы:

1) секторы – лидеры по объемам экспорта Беларуси в страны – партнеры по ЕАЭС и по величине сравнительных преимуществ, которые должны стать направлениями приоритетного стимулирования ВПИ для адресной поддержки национальных ТНК и лоббирования их интересов на государственном уровне, включая переговоры с компаниями – представителями отраслей высоких сравнительных преимуществ, совместную оценку возможностей зарубежного инвестирования и инвестиционных проектов;

2) остальные секторы – для разворачивания масштабной политики стимулирования ВПИ с использованием различных методов и инструментов, среди которых в первую очередь должны быть следующие: информационное обеспечение (определение секторов для таргетирования ВПИ; разработка методик и обучение компаний определению стран для локализации своих зарубежных инвестиционных проектов; тренинги по погружению в бизнес-среду отдельных стран); пересмотр двухсторонних соглашений о взаимной защите и содействии инвестициям, а также других соглашений с инвестиционными положениями; снижение налогообложения репатрируемых доходов; территориальный принцип налогообложения.

Список литературы

1. *Исаченко Т. М.* Торговая политика Европейского союза. – М. : НИУ «Высшая школа экономики», 2010.

2. *Кадочников П. А.* Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках создания стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. – 2015. – № 2. – С. 8–13.

3. *Кадочников С. М.* Прямые зарубежные инвестиции в современной теории международной торговли: основные результаты // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2003. – № 1 (5). – С. 78–80.

4. *Королькова И. Л.* Влияние прямых иностранных инвестиций транснациональных корпораций на развитие международного производства в конце XX века // Вестник Санкт-Петербургского университета. Экономика. – 2003. – № 1 (5). – С. 148–152.

5. *Кузнецов А. В.* Вывоз капитала российскими ТНК: причины доминирования Большой Европы // Вестник МГИМО Университета. – 2013. – № 4 (31). – С. 92–97.

6. *Невская А. А.* Прямые иностранные инвестиции украинских компаний за рубежом // Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – № 1 (26). – С. 26–38.

7. *Ожигина В. В.* Структурные изменения торговли ЕАЭС, АСЕАН, ШОС и ЕС // Международная торговля и торговая политика. – 2018. – № 1 (13). – С. 33–49.

8. *Пахомов А. А.* Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практика. – М. : Изд-во Института Гайдара, 2012.

9. *Петрушкевич Е. Н.* Государственное регулирование вывоза прямых инвестиций: мотивация и модификация в XXI веке // Белорусский экономический журнал. – 2017. – № 2. – С. 37–51.

10. *Петрушкевич Е. Н.* Международные прямые инвестиции в развитии мировой экономики XXI века. – Минск : РИВШ, 2016.

11. *Праневич А. А.* Интеграционные объединения стран: проблемы и факторы конкурентной устойчивости в современной мировой экономике // Белорусский экономический журнал. – 2016. – № 1. – С. 4–21

12. *Праневич А. А.* Торгово-экономическое сотрудничество ЕАЭС с региональными и мегарегиональными интеграционными объединениями: тенденции, направления, выгоды и угрозы // Международная торговля и торговая политика. – 2018. – № 1 (13). – С. 33–49.

13. *Преснякова Е. В., Матейчук Т. С., Зайцева Е. В.* Механизм стимулирования взаимных инвестиций Республики Беларусь и государств – членов Евразийского экономического союза. – Минск : Институт экономики НАН Беларуси, 2017.

14. *Цветкова Н. Н.* ТНК в странах Востока: прямые иностранные инвестиции и глобальные производственные сети // Восточная аналитика. – 2012. – № 3. – С. 76–84.

15. *Dunning J. H., Lundan S. M.* Multinational Enterprises and Global Economy. – 2nd ed. – Cheltenham : Edward Elgar, 2008.
16. *Helpman E.* A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations // *Journal of Political Economy*. – 1984. – Vol. 92. – P. 451–471.
17. *Helpman E.* Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy. MIT Press, Cambridge, 1985.
18. *Markusen J.* The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade // *Journal of Economic Perspectives*. – 1995. – Vol. 9. – P. 169–189.
19. *Orefice G., Rocha N.* Deep Integration and Production Networks: an Empirical Analysis // *Staff Working Paper ERSD*. – 2011. – July 11.
20. *Ozawa T.* Foreign Direct Investment and Economic Development // *Transnational Corporations*. – 1992. – Vol. 1. – № 1. – P. 27–54.
21. *Regional Trade Agreements*. – New York and Geneva : UNCTAD, 2010.
22. *Vernon R.* Storm over the Multinationals. – Cambridge, Massachusetts : Harvard University Press, 1977.

References

1. Isachenko T. M. *Torgovaya politika Evropeyskogo soyuza* [European Union Trade Policy]. Moscow, HSE, 2010. (In Russ.).
2. Kadochnikov P. A. Perspektivnye voprosy rasshireniya uchastiya Rossii v global'nyh tsepochkah sozdaniya stoimosti [Perspective Issues of Expanding Russia's Participation in Global Value Chains]. *Rossiyskiy Vneshneekonomicheskiy Vestnik* [Russian Foreign Economic Journal], 2015, No. 2, pp. 8–13. (In Russ.).
3. Kadochnikov S. M. Pryamye zarubezhnye investitsii v sovremennoy teorii mezhdunarodnoy trgovli: osnovnye rezul'taty [Foreign Direct Investment in the Contemporary International Trade Theory: Main Results], *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika* [The State Petersburg University Journal of Economic Studies], 2003, No. 1 (5), pp. 78–80. (In Russ.).
4. Korol'kova I. L. Vliyanie pryamyh inostrannykh investitsiy transnatsional'nykh korporatsiy na razvitie mezhdunarodnogo proizvodstva v kontse XX veka [The Impact of Foreign Direct Investment by Transnational Corporations on the Development of International Production at the End of the 20th Century], *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta. Ekonomika* [The State Petersburg University Journal of Economic Studies], 2003, No. 1 (5), pp. 148–152. (In Russ.).

5. Kuznetsov A. V. Vyvoz kapitala rossiyskimi TNK: prichiny dominirovaniya Bol'shoy Evropy [The Exports of Capital by Russian TNCs: the Reasons for the Dominance of Big Europe], *Vestnik MGIMO Universiteta*, 2013, No. 4 (31), pp. 92–97. (In Russ.).

6. Nevskaya A. A. Pryamyje inostrannye investitsii ukrainских kompaniy za rubezhom [Foreign Direct Investment of Ukrainian Companies Abroad], *Evraziyskaya ekonomicheskaya integratsiya* [Eurasian Economic Integration], 2015, No. 1 (26), pp. 26–38. (In Russ.).

7. Ozhigina V. V. Strukturnye izmeneniya trgovli EAES, ASEAN, SHOS i ES [Structural Changes in Trade of the EAEU, ASEAN, SCO and EU], *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2018, No. 1 (13), pp. 33–49. (In Russ.).

8. Pahomov A. A. Eksport pryamyh investitsiy iz Rossii : ocherki teorii i praktika [Direct Investment Exports from Russia: Essay Theory and Practice]. Moscow, Gaidar Publishing House, 2012. (In Russ.).

9. Petrushkevich A. N. Gosudarstvennoe regulirovanie vyvoza pryamyh investitsiy: motivatsiya i modifikatsiya v XXI veke [State Regulation of Outward Direct Investment: Motivation and Modification in the 21st Century], *Belorusskiy ekonomicheskij zhurnal* [Belarusian Economic Journal], 2017, No. 2, pp. 37–51. (In Russ.).

10. Petrushkevich A. N. Mezhdunarodnye pryamyje investitsii v razvitii mirovoy ekonomiki XXI veka [International Direct Investment in the Development of the World Economy of the XXI Century]. Minsk, RIVSH, 2016. (In Russ.).

11. Pranevich A. A. Integratsionnye obedineniya stran: problemy i faktory konkurentnoy ustoychivosti v sovremennoy mirovoy ekonomike [Integration Groupings of Countries: Challenges and Competitive Factors for Sustainability in the Modern World Economy], *Belorusskiy ekonomicheskij zhurnal* [Belarusian Economic Journal], 2016, No. 1, pp. 4–21. (In Russ.).

12. Pranevich A. A. Torgovo-ekonomicheskoe sotrudnichestvo EAES s regional'nymi i megaregional'nymi integratsionnymi ob"edineniyami: tendentsii, napravleniya, vygody i ugrozy [Trade and Economic Cooperation of the EAEU with Regional and Mega-Regional Integration Associations: Trends, Directions, Benefits and Threats], *Mezhdunarodnaya trgovlya i trgovaya politika* [International Trade and Trade Policy], 2018, No. 1 (13), pp. 33–49. (In Russ.).

13. Presnyakova E. V., Mateychuk T. S., Zaytseva E. V. Mekhanizm stimulirovaniya vzaimnyh investitsiy Respubliki Belarus' i gosudarstv – chlenov Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza [Mechanism of Stimulation of Mutual Investments of the Republic of Belarus and the Member States of the Eurasian Economic Union]. Minsk, Institut ekonomiki NAN Belarusi, 2017. (In Russ.).

14. Tsvetkova N. N. TNK v stranah Vostoka: pryamye inostrannyye investitsii i global'nye proizvodstvennyye seti [TNCs in Eastern Countries: Foreign Direct Investment and Global Production Networks], *Vostochnaya analitika* [Eastern analytics], 2012, No. 3, pp. 76–84. (In Russ.).
15. Dunning J. H., Lundan S. M. Multinational Enterprises and Global Economy. 2nd ed. Cheltenham, Edward Elgar, 2008.
16. Helpman E. A Simple Theory of International Trade with Multinational Corporations, *Journal of Political Economy*, 1984, Vol. 92, pp. 451–471.
17. Helpman E. Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy. MIT Press, Cambridge, 1985.
18. Markusen J. The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, 1995, Vol. 9, pp. 169–189.
19. Orefice G., Rocha N. Deep Integration and Production Networks: an Empirical Analysis, *Staff Working Paper ERSD*, 2011, July 11.
20. Ozawa T. Foreign Direct Investment and Economic Development, *Transnational Corporations*, 1992, Vol. 1, No. 1, pp. 27–54.
21. Regional Trade Agreements. New York and Geneva, UNCTAD, 2010.
22. Vernon R. Storm over the Multinationals. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1977.

Сведения об авторе

Елена Николаевна Петрушкевич
кандидат экономических наук,
доцент кафедры мировой экономики
Белорусского государственного
экономического университета.
Адрес: Белорусский государственный
экономический университет, 220070,
Минск, пр. Партизанский, 26.
E-mail: petrushkevich@list.ru

Information about the author

Alena N. Petrushkevich
PhD, Associate Professor
of the Department for World Economy
of Belarusian State Economic University.
Address: Belarusian State Economic
University, 26 Partizansky Ave., Minsk,
20070, Republic of Belarus.
E-mail: petrushkevich@list.ru