



УДК 339.564

Зубрицький А.І.,

науковий співробітник відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів Науково-дослідного інституту фінансового права Національного університету державної податкової служби України

ЕКСПОРТНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ ПОРІВНЯЛЬНИХ ПЕРЕВАГ

Досліджено підхід до реалізації експортного потенціалу України з позицій гетерогенності глобальних товарних ринків. Проаналізовано характеристики товарних позицій, які формували базис українського експорту у 2007–2013 рр. На основі аналізу структури порівняльних переваг світових і національного експортних секторів ідентифіковані товарні позиції, що є найбільш перспективними з погляду реалізації експортного потенціалу України в короткостроковому періоді.

К л ю ч о в і с л о в а : експортна корзина, порівняльні переваги, товарний простір, експортний потенціал.

J E L : F11, F40

В умовах глобалізованої економіки максимальна реалізація експортного потенціалу є важливим фактором забезпечення стабільного економічного зростання для країн, що розвиваються. У зв'язку з цим першочерговим завданням постає приведення структури національного експорту до найбільш повної відповідності вимогам світового ринку. Цей процес охоплює як максимізацію наявних експортних потоків, так і стимулювання найбільш перспективних з погляду генерування доходу товарних позицій національного експорту.

Базові класичні моделі зовнішньої торгівлі передбачають слабкість безпосереднього впливу початкової моделі спеціалізації країни у зовнішній торгівлі на еволюцію структури її експорту¹ в майбутньому. Модель міжнародної торгівлі Рікардо, що визначає технологічні відмінності виробництва товарів та послуг як основу порівняльних переваг, розглядає зміни структури експорту як похідну відносної еволюції продуктивності праці. Фактично розвиток структури експорту визначається розвитком технологій. Модель Хекшера – Оліна передбачає, що у відкритій економіці характер спеціалізації країни залежить від відносної забезпеченості факторами виробництва. Тільки з часом поступові зміни таких факторів (через зміну кількісного та якісного складу людського та фізичного капіталу, трансформацію інституцій) впливають на структуру експорту. Таким чином, наявна модель спеціалізації є лише механізмом експорту товарів, для виробництва яких використовуються відносно надлишкові фактори виробництва, і ніяким чином не впливає на майбутню спеціалізацію.

Проте сучасними теоретиками міжнародної торгівлі здійснено суттєвий вклад у спростування припущення щодо іррелевантності зв'язку теперішньої та майбутньої структури експорту. Р.Хаусман, Дж.Хванг та Д.Родрік (2005) виявили, що модель спеціалізації експорту впливає як на майбутню структуру експорту, так і на темпи економічного зростання у майбутньому. Автори стверджують, що початкова спеціалізація на товарах, які характеризуються вищою дохідністю, асоціюється з більш швидким економічним зростанням [1].

¹ Мається на увазі експорт, що характеризується порівняльними перевагами та становить базис національного експорту.

У подальших дослідженнях Р.Хаусман та Б.Клінгер (2006, 2007), синтезуючи припущення класичних моделей щодо визначального впливу факторів виробництва та технологій на структуру експорту, формують поняття "продуктовий (товарний) простір". Основною ідеєю цих досліджень є припущення стосовно того, що фактори виробництва, технології та навички, необхідні для виробництва одних товарів, є недосконалими субститутами тих, що потрібні для виробництва інших товарів, причому ступінь повноти заміщення суттєво відрізняється для різних товарів [2, 3].

Проблема реалізації експортного потенціалу національної економіки активно обговорюється у вітчизняних академічних колах. Монографічне дослідження А.Мазаракі (2007) окреслює управлінський аспект ефективної реалізації експортного потенціалу України [4]. У статті Т.Мельник (2008) пропонуються методологічні підходи до оцінки експортного потенціалу України, а також проаналізована структура національного експорту товарів, що користуються найбільшим попитом на світових ринках [5]. С.Іващук (2009) на основі ідентифікації дисбалансів вітчизняних експортних потоків пропонує напрями вдосконалення експортної стратегії України [6]. На особливу увагу в контексті політико-економічної ситуації в Україні заслуговує дослідження експертів Інституту економіки і прогнозування НАН України, в якому спрогнозовані наслідки зміни торговельних режимів між Україною, ЄС та Російською Федерацією [7].

Незважаючи на комплексність вітчизняних досліджень, більшість із них не спрямована на виділення чіткого вектора реалізації експортного потенціалу України у вигляді певної групи товарних позицій, які у короткостроковому періоді можуть максимізувати вартість національного експорту та якісно покращити його структуру.

Необхідно відзначити, що російськими вченими апробована методика Хаусмана – Клінгера як на рівні країни в цілому (А.Каукин, Л.Фрейнкман (2009) [8]), так і на рівні окремих регіонів (Е.Артемяева та інші (2010) [9]). Окремі російські дослідники певним чином модифікують описану вище методику. Так, А.Гнидченко (2014) пропонує триступеневу процедуру коригування методики Хаусмана – Клінгера, що, на його думку, усуває її статистичні недоліки [10].

Метою цієї статті є виявлення найбільш перспективних товарних позицій українського експорту, що можуть стати підґрунтям реалізації експортного потенціалу та максимізації вартості національного експорту.

Методологічним базисом цього дослідження є оригінальний підхід Хаусмана – Клінгера. Основним джерелом статистичних даних, які використовуються у дослідженні, є база статистичних зовнішньоторговельних даних ООН (UN-COMTRADE) [11] і база даних стосовно зовнішньої торгівлі Світового банку (World Integrated Trade Solution, скорочено WITS²) [12], що містять деталізовані двосторонні дані стосовно експортно-імпортних операцій стосовно більш ніж 170 країн світу. З метою достатньої для здійснення певних практичних кроків деталізації при розрахунках використовуються дані на рівні заголовків (4 цифри) Гармонізованої системи опису та кодифікування товарів (далі HS). Для забезпечення повноти охоплення даних використовується редакція HS 1996, оскільки саме для цієї версії доступна максимальна кількість інформації щодо торговельних партнерів України. Період дослідження охоплює 2007–2013 рр.

Теоретичний базис дослідження

Відповідно до позиції Т.Мельник (2008), експортний потенціал є самостійною підсистемою зовнішньоекономічної діяльності країни, місією якої є забезпечення конкурентних переваг національної продукції та збільшення її присутності на зовнішніх ринках [5]. У цілому погоджуючись з таким визначенням, доцільно виділити дві основні складові експортного потенціалу: товари, що вже є конкурентоспроможними

² Оскільки ці бази формуються на основі даних національних статистичних органів та профільних органів державної влади, їх використання фактично є рівноцілним використанню даних Держстату України. Крім того, безумовною перевагою є уніфікованість подання інформації для різних країн світу.



на світовому ринку (експортуються з порівняльними перевагами і становлять базу експортного потенціалу) та товари, які можуть без значних витрат матеріальних і фінансових ресурсів стати конкурентоспроможними протягом короткострокового періоду (є перспективними щодо розширення бази експортного потенціалу).

У межах підходу до виявлення експортного потенціалу, який використовується в цьому дослідженні, окреслюються два принципові атрибути перспективних щодо експорту товарів. По-перше, щільність світового товарного простору, яка показує, наскільки новий експортний товар у межах світового ринку оточений товарами, що експортуються з порівняльними перевагами. Фактично цей індикатор демонструє, наскільки наявні в окремій країні фактори виробництва та навички можуть бути використані для виробництва перспективного експортного товару.

Другим атрибутом, який має значення щодо реалізації експортного потенціалу, є можливість генерування доходу, що перевищує середній по експортному сектору економіки. Дохідність нового експортного товару є кількісним показником, який формалізує мотивацію підприємців переходити до його виробництва.

Таким чином, методика виявлення потенційно перспективних експортних товарів складається з двох етапів:

- 1) побудова світового "товарного" простору та ідентифікація національних товарів, які є найбільш близькими до існуючої експортної корзини³;
- 2) виявлення потенціалу генерування доходу для нових експортних товарів.

Формалізація методів та основні результати

Побудова світового "товарного" простору. Фірма, що функціонує на ринку та виробляє певну продукцію, може спеціалізуватися на виробництві традиційних для неї товарів, а може почати виробництво нового виду продукції та отримати вищий прибуток. Проте такий перехід пов'язаний з певними витратами. Розмір цих витрат, відповідно до концепції Хаусмана – Клінгера залежить від умовної "відстані" від товару, який уже виробляється, до нового товару. Іншими словами, фірмі легше перейти до виробництва тих товарів, які потребують схожої технології, факторів виробництва та навичок. Таким чином, на рівні економіки "товарний простір" являє собою матрицю, елементами якої є попарні відстані між товарами.

У межах цього підходу аналізується експорт, оскільки експортна продукція вважається найбільш якісною та конкурентоспроможною в економіці. При цьому важливим є поняття "експортна корзина" національної економіки. Під експортною корзиною необхідно розуміти всю сукупність товарів, що експортуються на світовий ринок з порівняльними перевагами. Щоб мати порівняльну перевагу у виробництві певного товару, країна повинна володіти відповідними ресурсами й можливостями такого виробництва. Якщо для виробництва двох товарів необхідні однакові ресурси, технології та навички, це повинно проявлятися в більш високій ймовірності того, що країна матиме порівняльну перевагу в обох товарах. Ця ймовірність є основою визначення відстані між двома товарами у світовій торгівлі.

Важливим методичним аспектом є вибір показника, що використовується для вимірювання такої ймовірності. У випадку товарів k та j таким індикатором може бути мінімум пари умовних ймовірностей додавання до експортної корзини товару j за умови наявності в ній товару k :

$$\varphi_{k,j} = \min \{ P(x_k | x_j), P(x_j | x_k) \}, \quad (1)$$

де $\varphi_{k,j}$ – мінімум пари умовних ймовірностей додавання до експортної корзини товару j за умови наявності в ній товару k ; $P(x_k | x_j)$ – ймовірність додавання до експортної корзини товару j за умови наявності в ній товару k , $P(x_j | x_k)$ – ймовірність додавання до експортної корзини товару k за умови наявності в ній товару j .

³ Сутність цього поняття розкрита далі.

Використання мінімуму пари умовних імовірностей пояснюється необхідністю в ізолюванні впливу на кінцевий результат товарів, що експортуються одночасно багатьма країнами. Зважаючи на статистичну сутність виразу (1), $\varphi_{x,j}$ коливається в діапазоні $[0;1]$ та являє собою імовірність одночасного експорту товарів k та j .

Маючи формалізовані характеристики світового товарного простору (щільність) і беручи до уваги припущення, що фактори виробництва та навички, що використовуються для виробництва товарів, які входять до експортної корзини, дійсно мають значення для реалізації експортного потенціалу, можна ідентифікувати набір перспективних експортних товарів. Важливим критерієм перспективності експортного товару є відстань від цього товару до товарів, які уже входять до експортної корзини країни.

Щільність для кожного товару у межах світового товарного простору розраховується за формулою:

$$density_{j,i} = \frac{\sum_n \varphi_{k,j} x_{k,i}}{\sum_n \varphi_{k,j}}, \quad (2)$$

де $x_{k,i}$ – індикатор порівняльних переваг товару k (якщо $RCA_k \geq 1$, то $x_{k,i} = 1$; якщо $RCA_k < 1$, то $x_{k,i} = 0$), n – кількість товарів, що експортуються країною i .

Очевидно, що значення величини (2) можуть коливатися в діапазоні $[0; 1]$. При цьому наближення до одиниці свідчить про те, що товар перебуває у щільній частині товарного простору країни і перехід до його виробництва може бути здійснений з відносно невисокими витратами.

Відстань до експортної корзини являє собою показник, обернений щільності, та може бути формалізований у вигляді:

$$dist_{j,i} = \frac{1}{density_{j,i}}, \quad (3)$$

де $dist_{j,i}$ – відстань від товару j до експортної корзини країни i .

Зростання абсолютного значення цього індикатора відображає зростання відстані від нових перспективних товарів до експортної корзини країни.

Важливим аспектом підходу є врахування лише суттєвого експорту, який реально відображає можливість розвитку порівняльних переваг країни. З цією метою використовуються два основні обмеження:

1) розраховуються ймовірності одночасного експорту лише тих товарів, що експортуються з порівняльними перевагами, інші позиції товарного експорту вважаються нікчемними;

2) усувається вплив товарних позицій, сума річного експорту за якими не перевищує 100 тис. дол. США на рік шляхом вилучення таких позицій з розрахунку.

Для виявлення товарних груп, в експорті яких країна має порівняльну перевагу, використовується індекс виявлених порівняльних переваг (індекс Баласси, далі – RCA). Цей індекс показує, яке співвідношення частки експорту конкретного товару в сукупному експорті країни до частки світового експорту певного товару в сукупному світовому експорті. Цей індекс можна формалізувати у вигляді:

$$RCA = \frac{x_{kit} / \sum_i x_{kit}}{\sum_i x_{kit} / \sum_k \sum_i x_{kit}}, \quad (4)$$

де x_{kit} – експорт товару k країною i в період t .

У разі, якщо значення *RCA* перевищує одиницю, тобто частка країни у світовому експорті певного товару є вищою від частки сукупного експорту країни у загальному світовому експорті, відповідний товар вноситься до експортної корзини країни.

На рис.1 зображені окремі характеристики експортної корзини України у 2007–2013 рр., а саме розмір експортної корзини, що представляє кількість товарних кодів, які входять до складу експортної корзини у поточному році (*N_RCA*), а також обсяг експортної корзини: відношення вартості товарів, що входять до експортної корзини, до вартості сукупного експорту України (*RCA/EXP*).

Крім того, з метою усунення впливу значних товарних позицій на обсяг експортної корзини, на рис. 1 також відображена питома вага експортної корзини, за винятком товарної позиції 7207 "Напівфабрикати із заліза та нелегваної сталі" в сукупному експорті України.

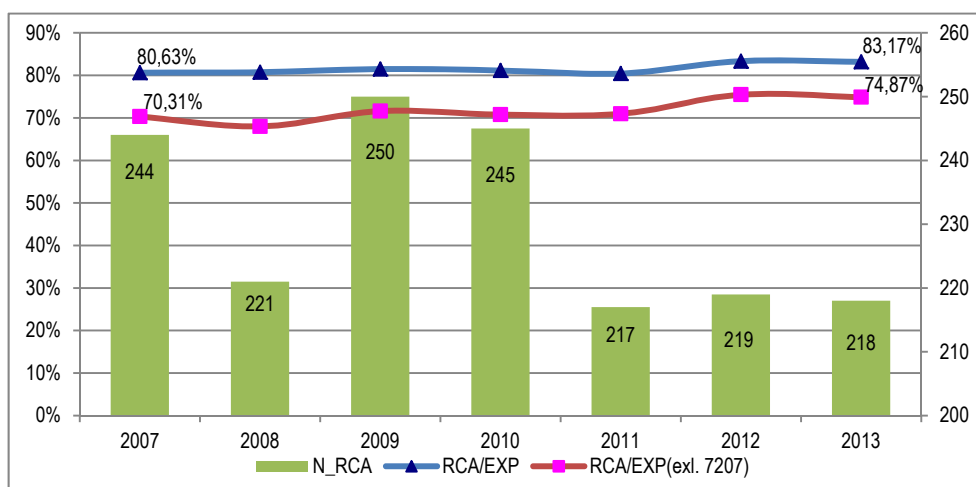


Рис. 1. Характеристики експортної корзини України у 2007–2013 рр.

Джерело: авторські розрахунки.

Як видно з рис. 1, український експортний сектор дуже чутливо відреагував на кризу світових товарних ринків. На перший погляд, спостерігається парадоксальна ситуація: у 2009 р. розмір експортної корзини України був найвищим в аналізованому періоді. Проте сутність такого шоку, швидше за все, криється у методологічних особливостях розрахунку індексу *RCA*. Оскільки саме у 2009–2010 рр. кризові явища на світових товарних ринках загострилися, стало ймовірним перевищення частки експорту окремих товарів у вітчизняному експорті над часткою світового експорту цих товарів у сукупному світовому експорті⁴.

Наскільки мінливим було це явище, свідчить динаміка 2011–2013 рр., коли на тлі відновлення світових ринків обсяг експортної корзини суттєво знизився (приблизно на 30 товарних позицій). Отже, інші країни поступово відновлюють виробництво, таким чином позбавляючи Україну порівняльних переваг в експорті окремих видів продукції.

Разом із тим наявні порівняльні переваги використовуються Україною досить суттєво. Про це свідчить стабільна динаміка показника обсягу експортної корзини, який, незважаючи на скорочення її розміру, залишався стабільним в аналізованому

⁴ Може бути багато причин такого перевищення: кейнсіанська жорсткість цін в економіці, однією з форм якої є виконання довгострокових контрактів; природа українського експорту, який не є високотехнологічним та з огляду на дефіцитність багатьох видів сировини у розвинених країнах міг залишитися відносно стабільним; або навіть тіньові схеми з виведення ресурсів за кордон на афілійовані підприємства з метою подальшої реалізації за цінами світового ринку.

періоді і навіть продемонстрував тенденцію до зростання (з 80,63 до 83,17%). Це не означає, що Україна нарощувала обсяги експорту товарів, у яких має порівняльні переваги. Навпаки, обсяги сукупного експорту скорочувалися паралельно до обсягів експорту в межах експортної корзини.

Ізоляція зі складу експортної корзини України товарної позиції 7207 "Напівфабрикати із заліза та нелегованої сталі" кардинально не змінює картини. Проте очевидно, що варіація обсягу експортної корзини в аналізованому періоді збільшується. Таким чином, певний набір традиційних товарних груп українського експорту, швидше за все, служить своєрідним демпфером під час кризових явищ. Водночас країна в цілому зацікавлена в максимальній диверсифікації експортної корзини та забезпеченні її стабільності, щонайменше у середньостроковому періоді. Тому виявлення перспективних з погляду внесення до експортної корзини України товарів є актуальним завданням національної економічної безпеки.

Виявлення потенціалу генерування доходу для нових експортних товарів. Щоб перейти до виробництва нового товару, фірма має бути зацікавлена у генеруванні додаткового доходу. Зважаючи на це, необхідна чітка ідентифікація так званої продуктивності експорту. Дослідження Р.Хаусмана, Дж.Хванга та Д.Родріка (2005) було одним із передових у цій сфері. Автори пропонують для кількісного оцінювання продуктивності національного експорту використовувати два основні індикатори: показник індивідуальної продуктивності експортного товару *PRODY* та показник сукупної продуктивності експортного сектору *EXPY* [1].

Індекс продуктивності експортного товару *PRODY* являє собою зважений середній ВВП на душу населення країни, що експортує певний товар, причому як ваги використовується відношення частки цього товару у сукупному експорті країни до частки експорту цього товару у загальносвітовому експорті⁵:

$$PRODY_k = \sum_i \frac{(x_{ik} / X_i)}{\sum_i (x_{ik} / X_i)} \times Y_i, \quad (5)$$

де *PRODY_k* – індивідуальний індекс продуктивності товару *k*, *x_{ik}* – експорт товару *k* країною *i*, *X_i* – сукупний експорт країни *i*, *Y_i* – ВВП на душу населення в країні *i*⁶.

Для розрахунку сукупної поточної продуктивності національного експортного сектору застосовується індекс *EXPY*, який являє собою суму зважених значень продуктивностей товарів, що експортуються країною, де як ваги використовується частка окремих товарів у сукупному експорті країни.

$$EXPY_i = \sum_k \frac{x_{ik}}{X_i} \times PRODY_k. \quad (6)$$

Як слушно зазначають А.Каукин та Л.Фрейнкман (2009), для окремої країни індекс *EXPY* являє собою міру середньої продуктивності її експортного сектору з урахуванням структури світових ринків товарів, що є цільовими для такої країни⁷ [8].

У табл. 1 відображені середні величини індикаторів *PRODY_k* та *EXPY_i* для вітчизняного експорту протягом 2007–2013 рр. Як видно з таблиці, світова фінансово-економічна криза дещо знизила продуктивність національного експортного сектору (у 2009 р. середня продуктивність експортного товару була найнижчою і становила

⁵ Фактично, вагами в цьому виразі є індикатор RCA.

⁶ Показники ВВП на душу населення наведені за паритетом купівельної спроможності відповідно до бази даних Міжнародного валютного фонду World Economic Outlook Database за квітень 2014 р. [12].

⁷ Динаміка індикатора *EXPY* значно корелює з величиною ВВП на душу населення, що підтверджено результатами Р.Хаусмана, Дж.Хванга та Д.Родріка (2005). Частково така кореляція може бути пояснена особливостями побудови показника, але більш суттєвим поясненням є те, що продуктивність експортного сектору залежить від фундаментальних макроекономічних характеристик, що впливають на ВВП на душу населення. Оскільки експорт є складовою ВВП, зрозуміло, що кореляція між експортом та показником *EXPY* також має місце.



94,2 дол. США). Разом із тим цей показник відновився доволі швидко та протягом 2010–2012 рр. був відносно стабільним та коливався на рівні 129 тис. дол. США.

З іншого боку, порівняння статистики сукупного експорту України та показника $EXPY$ дає змогу зробити висновок про високу імовірність підтвердження гіпотези стосовно позитивного взаємозв'язку продуктивності та обсягів експорту, яка зроблена в дослідженні Р.Хаусмана, Дж.Хванга та Д.Родріка (2005) [1].

Таблиця 1

Динаміка середніх величин $PRODY$ та $EXPY$ для українського експорту протягом 2007–2013 рр., дол. США на душу населення

Показник \ Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
\overline{PRODY}_k	9368,5	9396,5	13219,1	19652,0	9238,8	9597,9	10237,5
\overline{EXPY}_{RCA}	554,5	500,85	406,04	554,5	654,4	647,5	614,2
\overline{EXPY}_i	101,7	101,5	94,2	128,8	128,7	129,08	122,7
Експорт*	49248,1	66954,4	39702,9	51430,5	68394,2	68809,8	63312,0

* Обсяг експорту поданий у млн дол. США

Джерело: авторська розробка на основі: Бази даних Світового банку стосовно міжнародної торгівлі товарами та тарифів WITS [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://wits.worldbank.org/>; Бази статистичних даних Міжнародного валютного фонду World Economic Outlook Database [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/index.aspx>

Разом із тим подібне усереднення не може надати об'єктивну інформацію стосовно продуктивності експортного сектора України через високу неоднорідність індивідуальних продуктивностей експортних товарів. Значні різниці між показниками \overline{PRODY}_k та \overline{EXPY}_i виникають унаслідок незначних обсягів експорту товарів, що мають високу індивідуальну продуктивність, а також у результаті низької диверсифікації та дисбалансу експорту. Для ілюстрації цих проблем табл. 1 доповнена середньоарифметичними індикаторами $EXPY$ виключно для експортної корзини України (товарних позицій, для яких індекс виявлених порівняльних переваг $RCA_k \geq 1$). Результатом є п'ятикратне скорочення розриву між показниками $PRODY$ та $EXPY$.

З огляду на це результати, представлені в табл. 1, можуть слугувати лише для уявлення динаміки продуктивності українського експорту та потребують деталізації на рівні конкретних товарів, яка проводиться у статті надалі.

Перспективним щодо реалізації експортного потенціалу є той товар⁸, індивідуальна продуктивність $PRODY_j$ якого є вищою за середню продуктивність типового експортного товару у національному експортному секторі \overline{EXPY}_i , тобто $PRODY_j > \overline{EXPY}_i$.

Таким чином, беручи до уваги два основні критерії перспективності, новий експортний товар k , який експортується країною c , має відповідати об'єднаній умові:

$$J = \begin{cases} dist_j \rightarrow \min \\ PRODY_j - \overline{EXPY}_i \rightarrow \max \end{cases}, \quad (7)$$

де \overline{EXPY}_i – середня продуктивність типового експортного товару.

Базуючись на виразах 1–8 та описаних вище теоретичних припущеннях, на рис. 2 зображені відстані до експортної корзини України товарів, які не входять до неї, окремо у 2013 р. Додаток 1 містить розрахунки аналогічних показників у 2007–2012 рр. При цьому на осі абсцис відображена відстань до експортної корзини України (в умовних одиницях), а на осі ординат – різниця натуральних логарифмів індиві-

⁸ Враховуючи сутність підходу, цей товар не входить до складу експортної корзини країни.

дуальної продуктивності товару та середньої продуктивності українського експорту (в умовних одиницях). Ця різниця є індикатором перевищення індивідуальної продуктивності експортного товару над середньою продуктивністю експортного сектора.

Щоб інтерпретувати отримані результати, необхідно брати до уваги виконання умови (7). З огляду на неї, найбільш перспективні з погляду входження до національної експортної кошика товари розміщуються: а) по осі абсцис – найближче до початку; б) по осі ординат – якнайдалі від початку.

Таким чином, найбільш перспективні товари, які можуть становити базу реалізації національного експортного потенціалу, перебувають у лівій верхній частині розподілу. На рис. 2 ця область виділена пунктирною лінією.

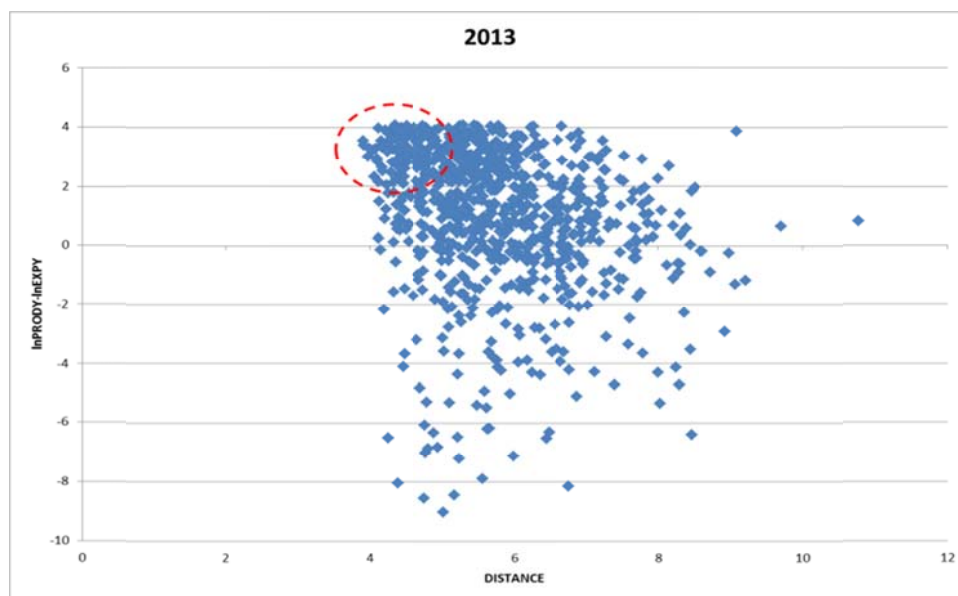


Рис. 2. Відстань до експортної кошика України у 2013 рр.

Джерело: авторські розрахунки.

Як видно з рис. 2, переважна кількість товарів, що не входять до експортної кошика, суттєво віддалені від неї. Середня відстань до експортної кошика України у 2013 р. становила 5,7 одиниць, що є дуже суттєвим показником⁹. Варто зазначити, що у 2007–2012 рр. відстань до вітчизняної експортної кошика залишалася стабільною на рівні, що перевищував 5 одиниць, із незначним її зменшенням у 2011 р. (див. додаток).

З огляду на суттєву віддаленість товарів, які можуть у перспективі експортуватися з порівняльними перевагами, від поточної експортної кошика можна зробити припущення щодо значних об'єктивних перешкод на шляху переходу української економіки до експорту високотехнологічних товарів з високим рівнем доданої вартості. Фактично наявні фактори виробництва та кваліфікація вітчизняних працівників не відповідають рівню високотехнологічних виробництв.

Разом із тим у результаті розрахунків виявлено ряд товарів, що найкраще відповідають умові максимізації дохідності експорту та відносно легко можуть експортуватися в умовах реалій української економіки у 2013 р. (див. табл. 2). Вони становлять основу реалізації експортного потенціалу України у найближчому майбутньому.

⁹ У своєму дослідженні Хаусман та Клінгер (2006) розраховують відповідні відстані для деяких країн світу. Станом на 2006 р. відстань до експортної кошика Китаю становила приблизно одну одиницю, Малайзії та Колумбії – близько 2,5 одиниць, Гани – більше 4 одиниць.



Таблиця 2

Товарні групи, що були найближчими до експортної корзини України у 2013 р.

Код	Опис товару
102	Велика рогата худоба, жива
401	Молоко і вершки незгущені, без додавання цукру або інших підсолоджуючих речовин
402	Молоко і вершки згущені, з додаванням цукру або інших підсолоджуючих речовин
403	Маслянка, кисле молоко та вершки, йогурт, кефір та інші ферментовані або скислі молоко та вершки, згущені або незгущені, з додаванням або без додавання цукру або інших підсолоджуючих і ароматичних речовин, горіхів, какао або фруктів
405	Масло вершкове та інші жири молочні
1211	Соя, у тому числі дроблена
1601	Ковбаси й аналогічні продукти з м'яса, м'ясних субпродуктів або крові; харчові продукти, виготовлені на їх основі
1701	Цукор тростинний або з цукрового буряку і хімічно чиста сахароза в твердому стані
1904	Готові харчові продукти, отримані шляхом здування або обжарювання зернових (наприклад, кукурудзяні пластівці); інші зернові, крім кукурудзи у вигляді зерен, попередньо відварені, обжарені або приготовлені іншим способом
2007	Джеми, желе плодово-ягідне, мармелади, пюре плодово-ягідне або горіхове, повидло або горіх тертий, варення, готові вироби, які пройшли теплову обробку, в тому числі з додаванням цукру або інших підсолоджуючих речовин
2008	Плоди, горіхи та інші їстівні частини рослин, приготовлені або консервовані будь-яким способом, у тому числі з додаванням цукру або інших підсолоджуючих речовин чи спирту, в іншому місці не поіменовані
2105	Морозиво, інші види харчового льоду, без вмісту або із вмістом какао
2520	Гіпс; ангідрит; алебастр (являє собою кальцинований гіпс або сульфат кальцію), нефарбований або фарбований, із вмістом або без вмісту невеликої кількості гальмівників
2523	Портланд-цемент, цемент глиноземистий ("цемент фонду"), шлаковий, суперсульфатний і аналогічний гідралічний цемент, нефарбований або фарбований, готовий або у формі клінкерів
3105	Добрива мінеральні, із вмістом двох або трьох поживних елементів: азот, фосфор, калій; добрива інші; товари, вказані в даній групі, в таблетках або інших аналогічних формах, маса бруто яких не перевищує 10 кг
3402	Речовини поверхнево-активні органічні (крім мила); засоби поверхнево-активні і миючі (включаючи допоміжні миючі засоби); засоби чистячі, із вмістом або без вмісту мила (крім класифікованих у товарній позиції 3401)
3602	Речовини вибухові готові (крім пороху)
3605	Сірники, крім піротехнічних виробів, указаних у товарній позиції 3604
3917	Труби, трубки, шланги, фітинги (наприклад, з'єднання, коліна, фланці) із пластмас
3923	Вироби пластмасові для транспортування і упаковки товарів; пробки, кришки, ковпаки і вироби для закупорки із пластмас інші
4404	Деревина бондарна, баланси колоті, кілки і сваї загострені, але не розпиляні поздовж; лісоматеріали обтесані або необтесані, незогнуті і необроблені іншим способом, що використовуються для виробництва ціпків, хлестів, ручок для парасольок, інструментів та аналогічних виробів, деревина луцена і стругана для корзинних та інших виробів
4804	Крафт-папір і картон некрейдовані в рулонах або в аркушах, крім указаних у товарних позиціях 4802 і 4803
4808	Папір і картон гофровані, обклеєні або необклеєні гладкими зовнішніми аркушами, скріплені, тиснені або перфоровані, у рулонах або в аркушах, крім вказаних у товарних позиціях 4803 і 4818
7204	Відходи і брухт чорних металів; зливки з чорних металів для переплавки (шихтові зливки)
7309	Резервуари, цистерни, посудини, баки і аналогічні місткості із чорних металів для різних речовин, крім стисненого чи зрідженого газу, ємкістю більше 330 л, з облицюванням або термоізоляцією чи без них, без механічного чи теплотехнічного обладнання
7601	Алюміній необроблений
7801	Свинець необроблений
8716	Причпі і напівпричпі; інші несамохідні транспортні засоби, їх частини
9401	Меблі для сидіння (крім вказаних у позиції 9402), що трансформуються чи не трансформуються в ліжка та їх частини
9403	Меблі інші та їх частини

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

За результатами табл. 2 очевидно, що основними секторами розширення експортної корзини України є продукція тваринництва (5 товарних позицій), харчові продукти (6 товарних позицій), продукція хімічної промисловості (4 товарні позиції), металургійні продукти (4 товарні позиції).

Для унаочнення на рис. 3 зображена відстань до експортної корзини 30 найбільш перспективних товарів у 2013 р (TOP-30), які описані в табл. 1. Серед них у свою чергу можна виділити кілька найбільш привабливих щодо легкості освоєння та потенційної прибутковості. Це товарні групи: 1701 "Цукор тростинний або з цукрового буряку і хімічно чиста сахароза у твердому стані", 7204 "Відходи і брухт чорних металів; зливки з чорних металів для переплавки (шихтові зливки)", 0102 "Велика рогата худоба, жива", 7601 "Алюміній необроблений", 3602 "Речовини вибухові готові (крім пороху)".

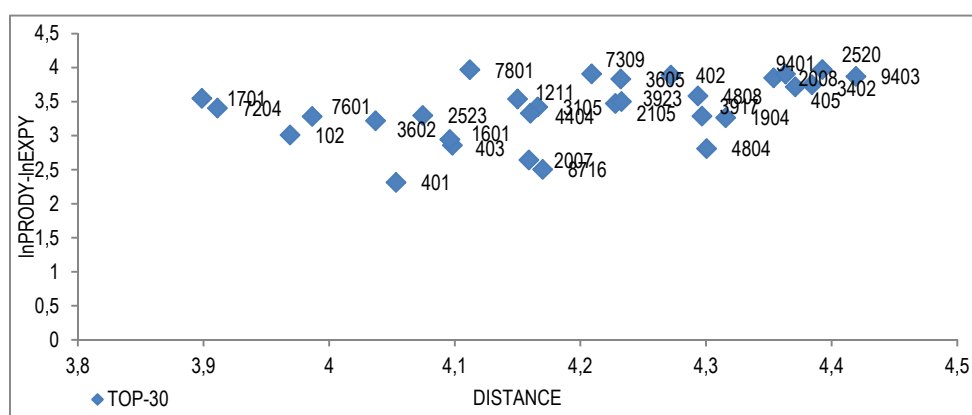


Рис. 3. Відстань до експортної корзини України найбільш перспективних товарів у 2013 р.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

Очевидно, що ці товарні позиції не є високотехнологічним експортом. Але саме це і є основною ідеєю підходу Хаусмана – Клінгера: базисом реалізації експортного потенціалу мають бути ті товари, які можуть бути легко освоєні в умовах національної економіки та генерувати відносно високі доходи.

Разом із тим 30 найбільш перспективних з погляду входження до експортної корзини товарів становлять лише 2% сукупного українського експорту у 2013 р.

Актуальним щодо стимулювання експортного потенціалу України є розгляд перспективних товарів не лише у 2013 р., а й протягом усього періоду, що аналізується в цьому дослідженні (2007–2013 рр.). З цією метою застосовується така процедура відбору:

а) ідентифікуються 30 товарних позицій, що є найбільш перспективними з погляду внесення до експортної корзини України у кожному з аналізованих років (див. рис. 2 та додаток);

б) до списку найбільш перспективних товарів протягом аналізованого періоду вносяться товари, які потрапляли до переліку 30 перспективних товарів у кожному році щонайменше чотири рази в межах часового горизонту дослідження.

У табл. 3 визначений перелік з 23 товарів, які відповідають умовам процедури відбору протягом 2007–2013 рр.

Варто зазначити, що 73% товарних позицій (17 товарних позицій з 23), які були ідентифіковані як перспективні протягом аналізованого періоду, входили в групу 30 товарів, найближчих до експортної корзини України у 2013 р.



Таблиця 3

Товарні групи, що були найближчими до експортної корзини України
у 2007-2013 рр.

401	Молоко і вершки незгущені, без додавання цукру або інших підсолоджуючих речовин
403	Маслянка, кисле молоко та вершки, йогурт, кефір та інші ферментовані або скислі молоко та вершки, згущені або незгущені, з додаванням або без додавання цукру або інших підсолоджуючих і ароматичних речовин, горіхів, какао або фруктів
405	Масло вершкове та інші жири молочні
1211	Соя, у тому числі дроблена
2007	Джеми, желе плодово-ягідне, мармелади, пюре плодово-ягідне або горіхове, повиддю або горіх тертий, варення, готові вироби, які пройшли теплову обробку, у тому числі з додаванням цукру або інших підсолоджуючих речовин
2104	Супи і бульйони готові й заготовки для їх приготування; гомогенізовані суміші харчових продуктів
2105	Морозиво, інші види харчового льоду, без вмісту або із вмістом какао
2201	Води, включаючи мінеральні, натуральні або штучні, газовані, без додавання цукру або інших підсолоджуючих речовин, неароматизовані; лід і сніг
2523	Портланд-цемент, цемент глиноземистий ("цемент фонду"), шлаковий, суперсульфатний і аналогічний гідралічний цемент, нефарбований або фарбований, готовий або в формі клінкерів
3605	Сірники, крім піротехнічних виробів, указаних у товарній позиції 3604
3923	Вироби пластмасові для транспортування і упаковки товарів; пробки, кришки, ковпаки і вироби для закупорки із пластмас інших
3925	Деталі будівельні із пластмас, в іншому місці не поіменовані
4404	Деревина бондарна, баланси колоті, кілки і сваї загострені, але не розпиляні поздовж; лісоматеріали обтесані або необтесані, незогнуті і необроблені іншим способом, що використовується для виробництва ціпків, хлестів, ручок для парасольок, інструментів та аналогічних виробів, деревина лущена і стругана для корзинних та інших виробів
4409	Пиломатеріали (включаючи паркетні планки і фризи незібрані) у вигляді профільованого погонажу (з гребнями, пазами, шпунтовані, з стесаними краями, із з'єднаннями у вигляді напівкруглої кальовки, фасонні, закруглені і т. д.) по будь-якій з кромок або площин, простругані або непростругані, шліфовані або нешліфовані, з'єднані або не з'єднані в шип
4412	Фанера клеєна, панелі дерев'яні фанеровані і аналогічні матеріали з шаруватої деревини
4804	Крафт-папір і картон некрейдовані в рулонах або в аркушах, крім указаних у товарних позиціях 4802 і 4803
4808	Папір і картон гофровані, обклеєні або необклеєні гладкими зовнішніми аркушами, скріплені, тиснені або перфоровані, в рулонах або в аркушах, крім указаних у товарних позиціях 4803 і 4818
4820	Журнали реєстраційні, бухгалтерські книги, записні книжки, книги бланків, ордерів, квитанцій, блокноти для листів, пам'ятних записів, щоденники і аналогічні вироби, зошити, книжечки промокального паперу, знімні палітурки, швидкокоштивачі, папки, самокопіювальні ділові бланки і формуляри, поаркушно прокладені копіювальні набори і інші канцелярські товари із паперу і картону; альбоми для зразків або для колекцій, обкладинки для книг з паперу або картону
7309	Резервуари, цистерни, посудини, баки і аналогічні місткості із чорних металів для різних речовин, крім стисненого чи зрідженого газу, ємкістю більше 330 л, з облицюванням або термоізоляцією чи без них, без механічного чи теплотехнічного обладнання
7601	Алюміній необроблений
7801	Свинець необроблений
9401	Меблі для сидіння (крім указаних у позиції 9402), що трансформується чи не трансформується в ліжка та їх частини
9403	Меблі інші та їх частини

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

Така ситуація підтверджує правильність початкової гіпотези Хаусмана – Клінгера щодо недосконалої субституції факторів виробництва та навичок в експортному секторі. Оскільки фактори виробництва та виробничі навички не є гнучкими у короткостроковому періоді, протягом такого періоду більшість товарів, близьких до експортної корзини, за інших рівних умов¹⁰ мають залишатися такими. За результатами розрахунків видно, що перелік найбільш перспективного щодо порівняльних переваг українського експорту у 2013 р. на 73% репрезентує весь аналізований період (2007–2013 рр.).

Перманентна наявність у переліку найбільш перспективних одних і тих самих товарних позицій протягом аналізованого періоду з високою ймовірністю свідчить про неефективність/неправильну спрямованість підтримки перспективного експорту.

На рис. 4 зображена динаміка перспективного експорту України у 2007–2013 рр. Його питома вага в аналізованому періоді коливається в межах 2% сукупного експорту, що є дуже незначним показником. Включення зазначених вище товарів до експортної корзини має підвищити цей показник. Це в свою чергу є індикатором зростання ефективності використання наявних у національній економіці ресурсів, технологій та навичок.

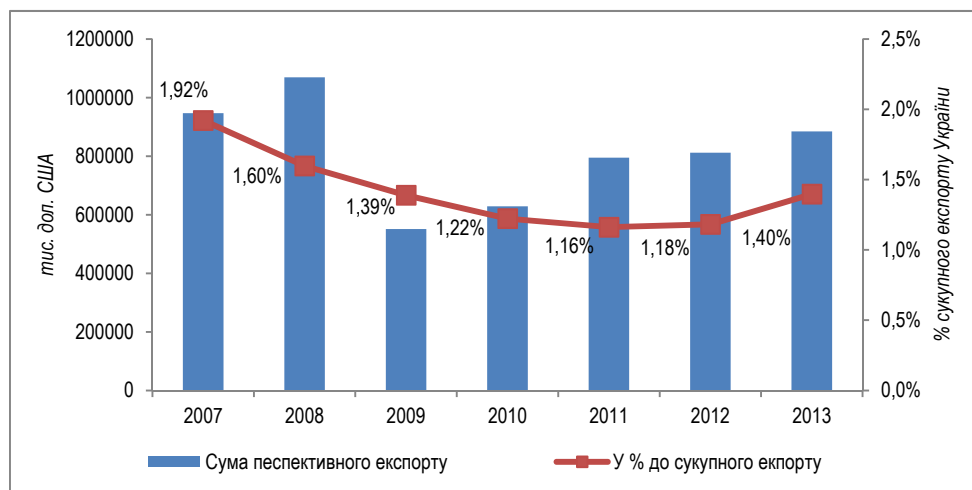


Рис. 4. Динаміка перспективного експорту України у 2007–2013 рр.

Джерело: складено автором на основі власних розрахунків.

При цьому до 2011 р. спостерігалось зменшення питомої ваги перспективних експортних товарів у сукупному експорті, яке трансформувалося у незначне підвищення лише у 2012–2013 рр. Водночас перспективний експорт зростає менш динамічно порівняно з сукупним експортом України, на що вказує порівняння його абсолютної та відносної величин.

Висновки. Наявні програми та концепції реалізації експортного потенціалу України, спрямовані на підтримку високотехнологічного експорту, швидше за все недостатньо враховують специфіку національної економіки. Для України швидкий перехід від існуючої до високотехнологічної структури національного експорту є малоімовірним. Імовірність успіху швидких стратегій реалізації експортного потенціалу значно ускладнена наявною структурою національної економіки, низькою якістю інституційного середовища, геополітичними проблемами. З огляду на це подібні стратегії дуже часто перетворюються на додатковий тягар для державного бюджету, служать незаконним інтересам окремих компаній та груп осіб.

¹⁰ Тут мається на увазі відсутність активної діяльності держави та приватного сектора економіки, спрямованої на стимулювання входження таких товарів до складу експортної корзини України.

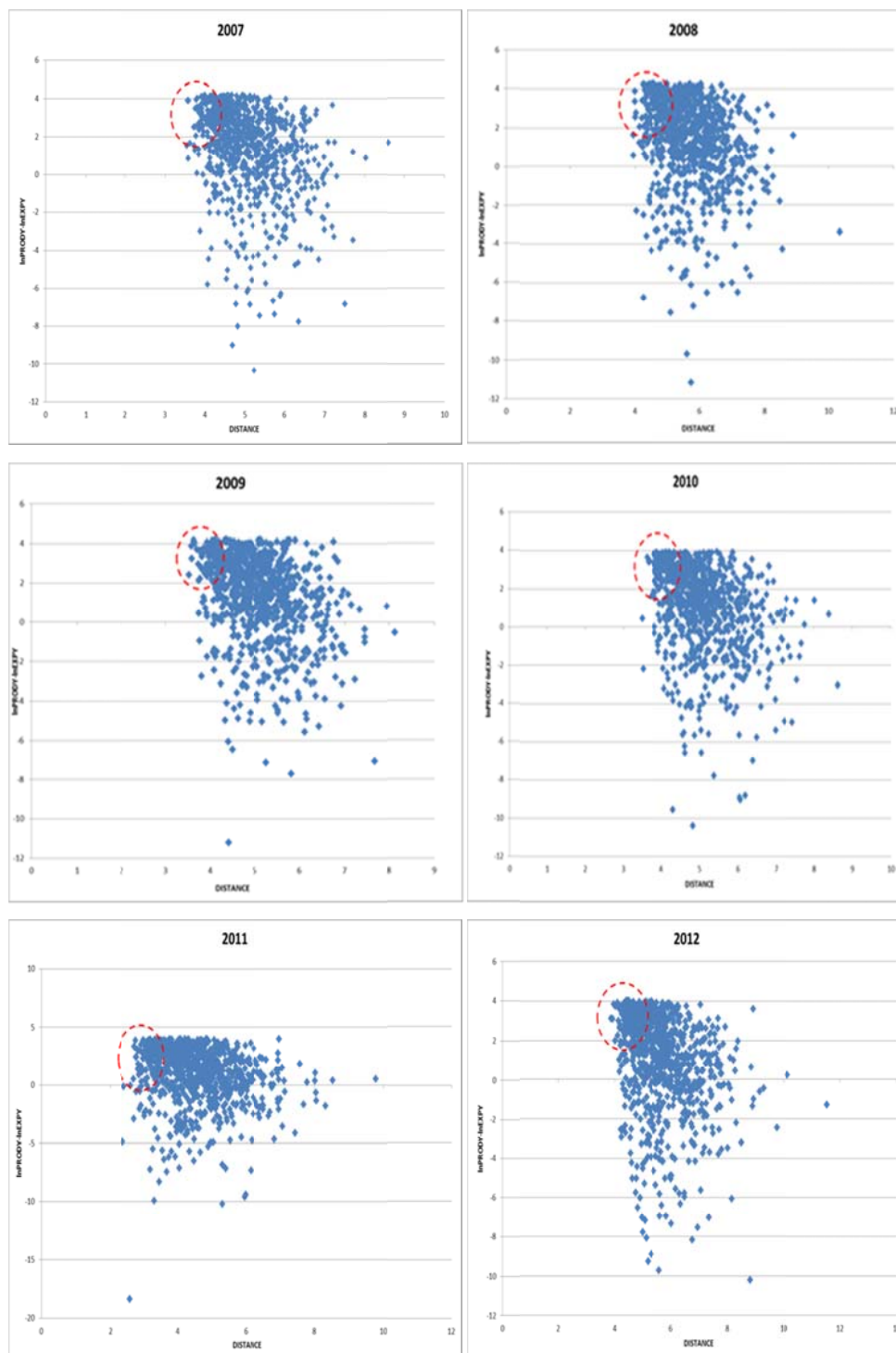


У цій статті визначено перелік вітчизняних товарних позицій на рівні заголовків Гармонізованої системи кодування та опису товарів, які за умови дієвого стимулювання держави у короткостроковому періоді можуть експортуватися з порівняльними перевагами. Поряд з товарними позиціями, які входять до складу експортної корзини, ці товари є основою реалізації експортного потенціалу України. Для їх ефективного виробництва та подальшого експорту в Україні існують всі умови, а на світовому ринку вони користуються попитом та мають високий потенціал генерування експортних доходів.

Перспективи подальших досліджень. Реалізація експортного потенціалу України є важливим напрямом забезпечення економічного зростання. Держава повинна брати активну участь у цьому шляхом цілеспрямованого позитивного впливу на перспективні експортні сектори через інструментарій фіскальної та монетарної політики. У цій статті з використанням підходу Хаусмана – Клінгера визначені найбільш перспективні товари з погляду внесення до експортної корзини України. Наступним кроком є розроблення комплексу заходів фіскальної та монетарної політики, які б дозволили розширити номенклатурний та вартісний обсяг експортної корзини України з максимальною економічною ефективністю.

Список використаних джерел

1. Ricardo Hausmann, Jason Hwang, and Dani Rodrik. What You Export Matters [Електронний ресурс] // CID Working Paper No. 123. – December, 2005. – Доступний з : http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/123.pdf
2. Ricardo Hausmann and Bailey Klinger. Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space [Електронний ресурс] // CID Working Paper No. 128. – August, 2006. – Доступний з : http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/128.pdf
3. Ricardo Hausmann and Bailey Klinger. The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage // CID Working Paper No. 146. – April, 2007. – Доступний з : http://www.hks.harvard.edu/var/ezp_site/storage/fckeditor/file/pdfs/centers-programs/centers/cid/publications/faculty/wp/146.pdf
4. Управління експортним потенціалом України : монографія / [А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник та ін.] ; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ен-т, 2007. – 210 с.
5. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Т. Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 1–2 (8–9). – С. 241 – 271.
6. Іващук С. Експортна стратегія в сучасній системі державного управління. / С. Іващук // Міжнародна економічна політика. – 2009. – № 1–2 (10–11). – С. 102–128.
7. Інтеграційні можливості України: перспективи та наслідки: наукова доповідь / за ред. академіка НАН України В.М. Гейця, чл.-кор. НАН України Л.В.Шинкарук ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. – К., 2014. – 92 с.
8. Каукин А. Структура и продуктивность российского экспорта / А. Каукин, Л. Фрейнкман // Экономическая политика. – 2009. – № 5. – С. 99–117.
9. Артемьева Е. Корзина роста: потенциальные экспортные отрасли Свердловской области / [Е. Артемьева, М. Баландина, П. Воробьев и др.] // Журнал новой экономической ассоциации. – 2010. – № 6. – С. 62–81.
10. Гнидченко А. А. Совершенствование методов оценки структуры и базы экспортного потенциала за счёт диверсификации экспорта / А.А. Гнидченко // Журнал Новой экономической ассоциации. – 2014. – № 1(21). – С. 83–109.
11. База даних ООН стосовно статистики торгівлі товарами [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://comtrade.un.org/data/>
12. База даних Світового банку стосовно міжнародної торгівлі товарами та тарифів WITS [Електронний ресурс]. – Доступний з : <http://wits.worldbank.org/>



Відстані до експортної корзини України у 2007–2012 рр.

Надійшла до редакції 11.11.2014 р.



Зубрицкий А. И.

научный сотрудник отдела экономико-математического моделирования, анализа и прогнозов Научно-исследовательского института финансового права Национального университета государственной налоговой службы Украины

ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ В КОНТЕКСТЕ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ

Исследован подход к реализации экспортного потенциала Украины с позиций гетерогенности глобальных товарных рынков. Осуществлён анализ характеристик товарных позиций, формировавших базис украинского экспорта в 2007–2013 гг. На основе анализа структуры сравнительных преимуществ мировых и национального экспортных секторов идентифицированы товарные позиции, которые являются наиболее перспективными с точки зрения реализации экспортного потенциала Украины в краткосрочном периоде.

Ключевые слова: экспортная корзина, сравнительные преимущества, товарное пространство, экспортный потенциал.

A.Zubritskiy, Research Fellow,

Research Institute of Financial Law National State Tax Service University of Ukraine

UKRAINE'S EXPORT POTENTIAL IN THE CONTEXT OF COMPARATIVE ADVANTAGES

Export diversification and realization of the export potential of the national economy under liberalization of world commodity markets is a major challenge for Ukraine. Given this, the identification of promising directions for improving the quantitative and qualitative structure of Ukrainian exports is particularly relevant.

The purpose of this article is to identify commodity items of domestic exports, which may be exported with comparative advantages in the short term.

To identify products, which are the most promising in terms of realization of export potential, the study used Hausmann-Klinger original approach. In this case, there are two main criteria of prospectivity: simplicity of the transition to the production of goods on the basis of available resources and technology, as well as the potential of generating export revenues.

Based on the 2013 estimates, revealed that the main sectors of the export potential realization are livestock products (5 items), food products (6 items), chemical products (4 items), and metal products (4 items). At the same time, a group of commodity items was identified, categorized as prospective for the whole period under review (2007-2013.). It was established that the proportion of prospective commodity items in total exports did not exceed 2%.

Scientific and practical value of the study consists in the identification of commodity items, which, on condition of efficient promotion (including fiscal one) can strengthen the domestic export sector in the short run.

Key words: export basket, revealed comparative advantage, commodity space, export potential.