

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ ОЦЕНКИ И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ СРАВНИТЕЛЬНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В УСЛОВИЯХ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ЛИБЕРАЛИЗАЦИИ

Е. П. Набережная

Статья посвящена выявлению методологических особенностей построения и использованию показателей сравнительных преимуществ стран в международной торговле. В работе приведены основные показатели сравнительных преимуществ, предложены направления их модификации для учета эффектов внешней торговли либерализации. Показано, что индексы выявленных сравнительных преимуществ не следует рассматривать изолированно от показателей потенциальных сравнительных преимуществ.

Мировая экономика характеризуется ускорением процессов глобализации и международной интеграции. Характер глобальной мировой тенденции также приобрел процесс либерализации экономики. В частности, наиболее широкое распространение получила внешнеэкономическая либерализация. Одной из основных причин стремления стран к внешней экономической открытости служит наличие значительных выгод, получаемых в результате либерализации международной торговли. В условиях международной конкуренции, глобальной тенденции усиления взаимозависимости и открытости экономик мира основной задачей экономических реформ является повышение международной конкурентоспособности. Эта проблема государственной политики должна решаться методом выявления и стимулирования развития наиболее перспективных отраслей промышленности с учетом сравнительных преимуществ разных отраслей.

Для измерения степени существующей специализации страны в торговле, а также ее потенциала в контексте торговой специализации обратимся к индексам сравнительных преимуществ. Существует множество альтернативных методов измерения сравнительных преимуществ. Так, в работе Джеймса Харригана

(1997 г.) было предложено оценивать сравнительные преимущества отраслей по их долям в ВВП страны [6]. Дэниел Трефлер предложил рассчитывать чистый объем торговли в сфере услуг каждого фактора производства по группам стран [9, 10]. Сравнивая эти потоки с наделенностью стран факторами производства и учитывая различия в предпочтениях и производительности в разных странах, он эмпирически доказал выполнение и «технологической теории» сравнительных преимуществ, и «теории факторной обеспеченности стран». Однако этот подход фокусируется на международном обмене факторами производства, а не товарами. Также он не учитывает торговые расходы (тарифные и нетарифные барьеры, транспортные расходы), и за счет этого рассчитываемый объем торговли завышен.

Для объяснения потоков торговли и, как следствие, оценки преимуществ страны в конкретной отрасли часто используют гравитационное уравнение. В этом случае зависимой переменной является двусторонняя торговля между странами, агрегированная или отдельно по каждому товару. В работе Симона Эвенетта и Вольфгана Келлера (2002 г.) [5] использована версия этого метода для тестирования альтернативных теорий торговли с разбивкой торго-

вых потоков по секторам. Хотя гравитационная модель хорошо объясняет двусторонние торговые потоки, определить ее значение для факторов относительной торговой позиции страны непросто.

Большинство исследований, посвященных анализу сравнительных преимуществ стран сводились к тому, что нужно точно оценить уровень цен в стране в условиях автаркии и уровень общемировых цен, к которым начинают стремиться цены автаркии после вступления в международную торговлю. Но высокая интенсивность международной торговли на сегодняшний день не позволяет выявить точный уровень относительных цен автаркии, которые бы позволили наблюдать сравнительные преимущества страны. Поэтому наибольшую популярность в современных экономических исследованиях получила концепция выявленных сравнительных преимуществ, так как этот метод позволяет оценить сравнительные преимущества на основании существующей информации о структуре внешней торговли, производства и потребления страны. В основе идеи выявленных сравнительных преимуществ лежит предпосылка о том, что если у страны существует сравнительное преимущество в данной отрасли (по данному товару), то это будет выражено в внешнеторговой, экспортной специализации страны на данной отрасли.

Впервые такой подход оценки конкурентоспособности страны, основанный на сопоставлении фактических показателей внешней торговли страны с аналогичными показателями других стран или мира в целом, был предложен экономистом Баласса. Индекс выявленных сравнительных преимуществ Баласса (*Revealed Comparative Advantage Index — RCA Index*), рассчитывается следующим образом [2]:

$$RCA_{ij}^B = \frac{\frac{x_{ij}}{X_{wj}}}{\frac{x_i}{X_w}}, \quad (1)$$

где: x_{ij} — экспорт товара j страной i ; X_{wj} — мировой экспорт товара j ; x_i — экспорт всех товаров страной i ; X_w — мировой экспорт всех товаров.

Если индекс Баласса больше (меньше) единицы, страна i обладает выявленным сравнительным преимуществом (недостатком) в производстве товара j . Другими словами, индекс Баласса указывает на то, что страна имеет сравнительное преимущество по товару, если ее экспорт товара j относительно мирового

экспорта товара j превышает долю страны i в мировом экспорте всех товаров.

Таким образом, если страна обладает сравнительным преимуществом по данному товару, то это должно быть выражено в экспортной специализации страны на данном товаре. Индекс выражает основной смысл концепции выявленных сравнительных преимуществ, который был сформулирован ранее: сравнительное преимущество «проявляет себя» в структуре торговли страны.

Согласно Невену [8], сравнительное преимущество также можно рассчитать следующим образом:

$$RCA_i = \left(\frac{X_i}{\sum X_k} \frac{M_i}{\sum X_k} \right) 100, \quad (2)$$

где X_i и M_i — экспорт и импорт товара i соответственно. Этот показатель ограничен значениями от 100 до (–100). В реальных условиях значение индекса в абсолютном выражении редко превышает 10. Чем выше значение индекса, тем больше специализация в торговле.

Оба предложенных индекса позволяют однозначно интерпретировать результаты в случае простой модели международной экономики: две страны, два товара и два фактора производства. При анализе ситуации, имеющей место в реальности, то есть когда система нескольких стран, множества товаров и факторов производства, существование закономерной взаимосвязи между сравнительными преимуществами и структурой внешней торговли, производства и потребления страны неоднозначны или вовсе не существуют.

Существенное значение в изучении индексов выявленных сравнительных преимуществ имеет работа Роберта Балланса, Форстнера и др. (1987 г.), в которой проведена оценка состоятельности индексов и их классификация [3]. Следуя логике авторов, индексы выявленных сравнительных преимуществ можно разделить на две большие группы:

1) индексы, рассчитываемые на основе данных о международной торговле:

— отношение чистого экспорта данного товара к общему объему международной торговли страны данным товаром (сумма экспорта и импорта);

— индекс выявленных сравнительных преимуществ Б. Балассы.

2) индексы, рассчитываемые на основе данных о международной торговле, производстве и потреблении:

— группа индексов, рассчитываемых на основе наблюдаемых данных: доля экспорта в

производстве, доля импорта в потреблении, отношение чистого экспорта к производству, отношение производства к потреблению.

— группа индексов, «основанная на расчете так называемых показателей для мира без сравнительных преимуществ» [4]:

- отношение чистого экспорта к ожидаемому уровню производства (положительная корреляция со сравнительным преимуществом);
- относительная величина отклонения фактического уровня производства от своей нормы (положительная корреляция со сравнительным преимуществом);
- относительная величина отклонения фактического уровня потребления от своей нормы (отрицательная корреляция со сравнительным преимуществом).

Проведя анализ устойчивости показателей, авторы исследования выделили три подхода к тому, насколько корректные и сильные выводы о сравнительных преимуществах могут дать индексы выявленных сравнительных преимуществ. В результате выводом данной работы служит то, что для достижения наиболее высокой степени состоятельности индексов выявленных сравнительных преимуществ более эффективным будет их расчет на основе чистого экспорта.

Соответствующий подход к оценке сравнительных преимуществ следует рассматривать, принимая во внимание и внутриотраслевую торговлю. Эта особенность приобретает немалую актуальность в условиях глобализации экономики и усиления роли мультинациональных корпораций, распределяющих этапы производственного процесса между филиалами по всему миру [1]. Также для исключения влияния конъюнктурных факторов и инфляции оценку уровня конкурентоспособности экспортных позиций национальной экономики стоит осуществлять по натуральным показателям. Поэтому для оценки сравнительных преимуществ более целесообразно использовать индекс Лафея (*Lafay Index — LFI*) [7], который включает перечисленные выше принципы анализа. Более того, индекс Лафея устойчив к макроэкономическим шокам, так как рассматривает разницу между нормированным торговым балансом по отдельному товару и всех торгуемых товаров отдельной страны.

Для отдельной страны i и блага j индекс Лафея рассчитывается следующим образом:

$$LFI_{ij} = 100 \left(\frac{x_{ij} - m_{ij}}{x_{ij} + m_{ij}} - \frac{\sum_{j=1}^N (x_{ij} - m_{ij})}{\sum_{j=1}^N (x_{ij} + m_{ij})} \right) \frac{x_{ij} + m_{ij}}{\sum_{j=1}^N (x_{ij} + m_{ij})}, \quad (3)$$

где N — это общее количество торгуемых товаров.

Так, индекс Лафея определяет вклад отдельно взятого товара в нормированный торговый баланс страны. Поэтому сумма индексов LFI по всем товарам должна равняться нулю. При положительном значении индекса можно сделать вывод о существовании сравнительного преимущества и наоборот.

Таким образом, можно сделать вывод, что индексы выявленных сравнительных преимуществ позволяют оценить существующие и реализованные преимущества в торговле, однако не дают какой-либо оценки их будущей динамики. Поэтому рассматривать выявленные сравнительные преимущества изолированно от других, «динамических» индексов сравнительных преимуществ бессмысленно.

Поскольку сравнительное преимущество может меняться с течением времени под влиянием изменения технологий и доступности факторов производства, возникает необходимость в прогнозировании динамики этих преимуществ, и для этого следует рассматривать относительные цены товаров в странах. Такой подход подтверждает основную идею теории сравнительных преимуществ: если две страны имеют различные цены на товары в условиях автаркии, то с открытием торговли эти страны получают сравнительные преимущества в производстве товаров, более доступных, чем в другой стране.

Проблемой в данном случае является то обстоятельство, что нельзя измерить цены в условиях автаркии, поскольку она не наблюдается в реальных условиях. Здесь нужно сделать важное допущение о том, что нужно рассматривать цены на товары в странах с множеством торговых барьеров в качестве приближений цен в условиях автаркии, которые сводятся к мировым ценам после экономической либерализации. Потому предлагаемый инструмент прогнозирования применим только для стран с развитой протекционистской политикой. В дополнение к этому предполагается, что экономики этих стран находятся в переходном периоде с последующей либерализацией и вступлением в международные торговые организации и объединения (ВТО, ЕС, НАФТА). Здесь стоит учесть, что Российская Федерация — последняя из крупных экономик, присоеди-

нившаяся к ВТО и потому в первом десятилетии 2000-х гг. может рассматриваться как закрытая.

Так как мы руководствуемся идеей, что сравнительные преимущества — основная причина международной торговли страны, то прогнозируемые изменения в структуре внешней торговли будут объясняться реализацией сравнительных преимуществ, которые существовали у страны в скрытом виде, и поэтому не были реализованы. Данный тип сравнительных преимуществ можно называть потенциальными сравнительными преимуществами, а для их оценки рассчитывается индекс потенциальных сравнительных преимуществ (*PCA Index*) по следующей формуле:

$$PCA_{ij} = \frac{\frac{p_{it}^h}{p_{jt}^h}}{\frac{p_{it}^f}{p_{jt}^f}}, \quad (4)$$

где: p_{it}^h — индекс цен товара i на внутреннем рынке в период t ; p_{jt}^h — индекс цен товара j на внутреннем рынке в период t ; p_{it}^f — индекс цен товара i на мировом рынке в период t ; p_{jt}^f — индекс цен товара j на мировом рынке в период t .

В качестве товара j рассматривается агрегированный индекс цен производителей. Потенциальное сравнительное преимущество (ПСП) имеет место в том случае, если относительная цена товара на внутреннем рынке ниже, чем на мировом рынке.

Соответственно, значение индекса меньше единицы отражает потенциальное сравнительное преимущество в этой отрасли. Чем ниже значение индекса, тем более выраженным яв-

ляется потенциальное сравнительное преимущество страны в производстве товара i по сравнению с товаром j .

Измеряя конкурентоспособность между странами в условиях торговых ограничений и делая допущение о либерализации торговли в ближайшем будущем, посредством индекса ПСП можно спрогнозировать отрасли, в которых сравнительные преимущества возникнут с большей вероятностью, с учетом уже реализованных сравнительных преимуществ.

Так, если значение индекса ПСП меньше 1, можно сделать вывод о том, что отрасль i недооценена по отношению к общему выпуску продукции, то есть цены в данной отрасли растут менее быстрыми темпами, чем общий индекс цен по сравнению с мировой экономикой и наоборот. Если значение индекса высокое для определенной отрасли, то это говорит о том, что данная отрасль переоценена, то есть характеризуется отсутствием потенциального сравнительного преимущества. После проведения экономической либерализации ресурсы будут перераспределены в более эффективные отрасли, цены в «недооцененных» отраслях с наибольшей вероятностью вырастут, и оптимальной стратегией в данном случае будет создать условия, при которых ресурсы из «переоцененных» отраслей смогут свободно перетекать в «недооцененные».

Отметим еще раз, что индекс выявленных сравнительных преимуществ не следует рассматривать изолированно от других экономических индикаторов, в частности показателей потенциальных сравнительных преимуществ, особенно с целью получить практические рекомендации.

Список источников

1. *Andreff W.* The new multinational corporations from transition countries // *Economic systems*. — 2002. — No. 26. — P. 371-379.
2. *Balassa B.* Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage // *The Manchester School of Economic and Social Studies*. — 1965. — No. 33. — P. 99-123.
3. *Ballance H. R., Forstner H., Murray T.* Consistency tests of alternative measures of comparative advantage // *The review of economics and statistics*. — 1987. — Vol. 69. — No. 1. — P. 157-161.
4. *Bowen H. P.* On the theoretical interpretation of indices of trade intensity and revealed comparative advantage // *Weltwirtschaftliches Archiv*. — 1983. — P. 464-472.
5. *Evenett S. J., Keller W.* On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation // *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, 2002. — Vol. 110, No. 2. — P. 281-316.
6. *Harrigan J.* Cross-Country Comparisons of Industry Total Factor Productivity. Theory and Evidence // *Federal Reserve Bank of New York*, 1997. — P. 31.
7. *Lafay G.* The Measurement of Revealed Comparative Advantages // *International Trade Modeling*, London: Chapman and Hill. — 1992. — P. 209-234.
8. *Neven D. J.* Trade Liberalisation with Eastern Nations. How Sensitive? // *European Economic Review*. — 1995. — Vol. 39, No. 3. — P. 622-632.
9. *Trefler D.* International factor price differences: Leontief was right! // *Journal of Political Economy*, 1993. — Vol. 101, No. 6. — P. 961-987.

10. *Trefler D.* The case of the missing trade and other mysteries // *American Economics Review*, 1995. — Vol. 85, No. 5. — P. 1029 — 1046.

УДК 339.5.01

Ключевые слова: международная торговля, выявленные и потенциальные сравнительные преимущества, экспорт, внешнеторговая либерализация