

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

на тему

**«ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА)»**

Агагасымов Вугар Рафиг

БАКУ–2021

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ
АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ И ДОКТОРАНТУРЫ**

**Директор Международного Центра
Магистратуры и Докторантуры
д.ф.п.э., доц. Ахмедов Фариз Салех оглы**
Подпись _____
“ _____ ” _____ 20__ год

**МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ
на тему
«ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА
АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ
(НА ПРИМЕРЕ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА)»**

Код и название специальности: 060404 «Экономика»

Специализация: Регулирование экономики

Группа: 25

**Магистрант:
Агагасымов Вугар Рафиг оглу**

_____ подпись

**Научный руководитель:
кан. эк. наук, доц. Гусейн Афаг
Джамаледдин кызы**

_____ подпись

**Руководитель программы:
д.ф.э., доц. Гумбатова Сугра
Ингилаб кызы**

_____ подпись

**Заведующий кафедрой:
д.э.н. проф., Калбиев Яшар
Атакиши оглы**

_____ подпись

БАКУ–2021

Elm andı

Mən, Ağaqaşımov Vüqar Rafiq oğlu and içirəm ki, “Возможности увеличения экспортного потенциала Азербайджанской Республики в современных условиях (на примере ненефтяного сектора)” mövzusunda magistr dissertasiyasını elmi əxlaq normalarına və istinad qaydalarına tam riayət etməklə və istifadə etdiyim bütün mənbələri ədəbiyyat siyahısında əks etdirməklə yazmışam.

MÜASİR DÖVRDƏ AZƏRBAYCAN RESPUBLİKASININ İXRAC POTENSİALININ ARTIM İMKANLARI (QEYRİ-NEFT SEKTORU NÜMUNƏSİNDƏ)

XÜLASƏ

Tədqiqatın aktualığı: Müstəqilliyini bərpa etdiyi andan Azərbaycan Respublikasının qarşısında duran əsas vəzifələrdən biri beynəlxalq ticarət sistemində öz yerini almaq istəyi idi. Xüsusilə 2014-cü ilin sonunda dünya bazarında neftin qiymətinin kəskin enməsindən sonra ölkənin qeyri-enerji ixracının inkişaf etdirilməsi məsələsinin əhəmiyyəti daha da artdı.

Tədqiqatın məqsədi: Dissertasiya işinin məqsədi Azərbaycanın qeyri-enerji ixracının davamlı və dinamik artımının təmin olunması istiqamətlərini təhlil etməkdən ibarətdir.

İstifadə olunmuş tədqiqat metodları: Tədqiqat metodologiyasının əsasını analiz, sintez və digər ümumi məntiqi metodlar təşkil edir.

Tədqiqatın informasiya bazası: Tədqiqatın informasiya bazasını Birləşmiş Millətlər Təşkilatının məlumatları (Comtrade platformasında yerləşdirilib) və Azərbaycan Respublikasının İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzinin nəşrləri təşkil edir. **Tədqiqatın məhdudiyətləri:** Comtrade platformasında yerləşdirilən statistik məlumatların yalnız bütöv əmtəə qruplarına aid olması ayrı-ayrı məhsulların perspektivliyi və rəqabət qabiliyyətini tədqiq etməyə imkan vermir.

Tədqiqatın elmi yeniliyi və praktiki nəticələri: Tədqiqat çərçivəsində işlənib hazırlanmış dörd elementli model müxtəlif ölkələrin ixrac potensialının təhlili üçün faydalı vasitə kimi çıxış edir. Tədqiqat zamanı bu modelin Azərbaycanın ixracının təhlili üçün istifadə olunması ilə belə nəticəyə gəlmək olar ki, ilkin mərhələlərdə Azərbaycan Respublikasının qeyri-neft ixracının inkişaf etdirilməsi məqsədi ilə ölkəmizdə plastmas, sintetik kauçuk, ət və əlavə ət məhsulları, meyvə (xüsusən də sitrus meyvələri) və ceviz istehsalını təşviq etmək məqsədəuyğundur.

Nəticələrin istifadə oluna biləcəyi sahələr: Tədqiqat çərçivəsində əldə edilmiş nəzəri və praktiki nəticələr ixracın təşviqi tədbirlərinin çərçivə planlaşdırılması zamanı, yerli istehsalçılara verilən dəstəyin təhlilində və digər sahələrdə istifadə oluna bilər.

Açar sözlər: ixrac, ixracın təşviqi, qeyri-neft ixracının inkişafı, Azərbaycan iqtisadiyyatı

ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ (НА ПРИМЕРЕ НЕНЕФТЯНОГО СЕКТОРА)

РЕЗЮМЕ

Актуальность исследования: С момента обретения независимости одной из главных задач, стоящих перед Азербайджанской Республикой, была необходимость нахождения собственного места в системе международной торговли. При этом с падением цен на нефть в конце 2014 года задача развития неэнергетического экспорта страны приобрела особенно существенное значение.

Цель исследования: Цель работы заключается в анализе основных направлений обеспечения устойчивого и динамичного роста неэнергетического экспорта Азербайджана.

Методы исследования: Основу методологии исследования составляют методы анализа, синтеза и другие общелогические методы.

Информационная база исследования: Информационную базу исследования составили статистические данные Организации Объединённых Наций (размещенные на платформе Comtrade) и публикации Центра Анализа Экономических Реформ и Коммуникаций Азербайджанской Республики.

Ограничения исследования: В связи с наличием статистических данных, размещённых на платформе Comtrade, только в отношении целых товарных групп, проведение исследования перспективности и конкурентоспособности отдельных товаров не представляется возможным.

Научная новизна и практические результаты исследования: четырёхэлементная модель изучения возможностей развития экспорта, разработанная в рамках исследования, выступает в качестве полезного инструмента для анализа возможностей развития экспортного потенциала страны. Использование данной модели позволило определить, что для развития неэнергетического экспорта в Азербайджане целесообразно на первых этапах поощрять производство пластмасс, синтетического каучука, мяса и мясных субпродуктов, фруктов (в первую очередь, цитрусовых) и орехов.

Сферы применения результатов исследования: Полученные в рамках исследования теоретические и практические результаты могут быть использованы во многих областях: при рамочном планировании мер поощрения экспорта; построении программ подготовки кадров и т.д.

Ключевые слова: экспорт, поощрение экспорта, развитие ненефтяного экспорта, экономика Азербайджана

СОКРАЩЕНИЯ:

АР	Азербайджанская Республика
долл.	Доллар
США	Соединенные Штаты Америки
РСА	Revealed Comparative Advantage (выявленные сравнительные преимущества)
т.д.	Так далее
т.е.	То есть
см.	Смотрите
КНДР	Корейская Народно-Демократическая Республика (Северная Корея)
прим.	Примечание
Таб.	Таблица
ВВП	Валовый Внутренний Продукт
ИЧР	Индекс Человеческого Развития
ООН	Организация Объединённых Наций
ВНД	Валовый Национальный Доход
СССР	Союз Советских Социалистических Республик
и др.	и другие
и т.п.	и тому подобное
ГАТТ	Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле
ВТО	Всемирная Торговая Организация
ст.	Статья
МВФ	Международный Валютный Фонд
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
гл.	Глава
БПЛА	Беспилотный летательный аппарат
РФ	Российская Федерация

ГНФАР	Государственный нефтяной фонд Азербайджанской Республики
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development (Конференция ООН по торговле и развитию)
ЮНФПА	Фонд ООН в области народонаселения
СК	Соединённое Королевство Великобритании и Северной Ирландии

СОДЕРЖАНИЕ:

ВВЕДЕНИЕ.....	9
I ГЛАВА. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА.....	14
1.1. Теоретическое обоснование регулирования экспорта.....	14
1.2. Государственная политика и механизмы регулирования экспорта.....	26
1.3. Анализ теории и практики увеличения экспорта.....	37
II ГЛАВА. СОСТОЯНИЕ И ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ..	45
2.1. Текущее состояние ненефтяной экономики Азербайджанской Республики.....	45
2.2. Анализ ненефтяного экспорта в национальной экономике....	56
III ГЛАВА. КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ НЕНЕФТЯНОГО ЭКСПОРТА АЗЕРБАЙДЖАНА.....	63
3.1. Основные направления увеличения экспорта в XXI веке.....	63
3.2. Перспективные направления увеличения экспорта Азербайджанской Республики.....	71
ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ	81
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	84
ПРИЛОЖЕНИЕ	88
Список таблиц	100
Список рисунков	100
Список графиков.....	100

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы: С момента обретения независимости одной из главных задач, стоящих перед Азербайджанской Республикой, была необходимость нахождения собственного места в системе международной торговли. Развал Советского Союза сопровождался широким перечнем проблем экономического характера. Разрыв хозяйственных связей с бывшими советскими республиками, неспособность большинства существующих в стране предприятий функционировать в условиях капиталистического рынка вызвали небывалый рост безработицы, падение экономической активности и стремительное увеличение отрицательного сальдо платёжного баланса. Экономическое положение ещё более усугубилось авантюристскими решениями находящегося у власти в тот период «Народного фронта» и началом военной агрессии со стороны Армянской Республики.

Важность выхода из указанной ситуации делало необходимым принятие неотложных мер по поощрению роста экспорта и притока иностранной валюты в национальную экономику. С подписанием «Контракта века» в сентябре 1994 года был сделан значительный шаг по выполнению указанной цели. После стабилизации экономической и под её влиянием политической ситуации, правительство начало уделять внимание задаче диверсификации доходов, поступающих от экспорта углеводородного топлива на мировой рынок. С падением цен на нефть в конце 2014 года указанная выше цель приобрела более существенное значение.

В течение нескольких месяцев цена барреля нефти на мировом рынке сократилась с более чем ста до 60 долл. США. Принимая во внимание важное место углеводородного топлива в экспорте Азербайджана, подобная ситуация не могла не отразиться на общей экономической ситуации в стране. Ключевое место среди возникших вследствие указанной причины проблем занимал вопрос поддержания положительного сальдо платёжного баланса. Безусловно,

своевременные меры правительства позволили несколько сократить негативное влияние ситуации на мировом энергетическом рынке на общее состояние хозяйственной системы страны и уровень жизни населения. Однако при этом, необходимость скорейшей диверсификации национального экспорта приобрела первоочередное значение. Анализ путей и методов обеспечения динамичного роста неэнергетического экспорта Азербайджанской Республики и станет главным вопросом данного исследования.

Степень разработанности и изученности проблемы: Истоки изучения природы возникновения экспорта и его влияния на национальную хозяйственную систему занимал умы ведущих исследователей с момента становления экономической науки. Видное место среди них принадлежит представителям меркантилизма, особое место среди которых занимает Томас Ман (1571-1641). В одном из своих ключевых трудов «Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» он определяет внешнюю торговлю (фактически экспорт) в качестве наиболее надёжного способа увеличения национального богатства и обеспечения стабильного притока золота в страну. При этом меркантилисты указывали на необходимость превалирования экспорта над импортом.

Дальнейшее развитие и корректировку положения, разработанные меркантилистами, получили в трудах представителей классической школы экономики. Один из наиболее видных её представителей Адам Смит (1723-1790) в своём главном труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» убрал главный минус из модели меркантилистов, теоретически доказав, что международная торговля может принести пользу каждому её участнику. В экономическую историю умозаключения А. Смита вошли как «теория абсолютных преимуществ».

Положения, сформулированные А. Смитом, получили дальнейшее

развитие во взглядах Д. Рикардо (1772-1823). В своём главном труде «Начала политической экономии и налогообложения» он обосновал так называемую «теорию сравнительных (относительных) преимуществ». Фактически все последующие достижения в исследуемой области опираются на теоретическую основу, обоснованную Д. Рикардо.

В дальнейшем были опубликованы более специфические исследования, в которых анализируются возможности увеличения экспорта отдельных государств, особенно принадлежащих к перечню развивающихся стран. Видное место среди них занимают анализы и обзоры, проводимые ведущими международными организациями (UNCTAD, ФАО и т.д.). В этом контексте особо можно выделить исследование «Dynamic products in world exports», проведённое экспертами UNCTAD в начале XXI века. По единогласному мнению указанных исследователей, для обеспечения стабильного и прогнозируемого роста национального экспорта необходимо выбирать наиболее «динамичные продукты» (группы товаров, которые «демонстрируют наибольший рост и занимают наиболее высокую долю в совокупном мировом экспорте»).

Вопросы повышения неэнергетического экспорта Азербайджанской Республики занимают видное место в многочисленных государственных программах и нормативных документах, отчётах различных ведомств и служб. Среди них особо необходимо отметить деятельность Центра Анализа Экономических Реформ и Коммуникаций, который готовит ежемесячные и ежегодные отчёты о динамике изменения неэнергетического экспорта страны.

Цель и задачи исследования: Цель работы заключается в анализе основных направлений обеспечения устойчивого и динамичного роста неэнергетического экспорта Азербайджана. Для достижения поставленной цели необходимо выполнить ряд задач:

1. Детально рассмотреть природу возникновения и особенности развития экспорта.

2. Изучение благ, приносимых ростом экспорта.
3. Проанализировать текущее состояние нефтегазового сектора азербайджанской экономики и неэнергетического экспорта страны.
4. Исследовать и обосновать основные направления обеспечения динамичного роста неэнергетического экспорта страны.

Объект и предмет исследования: Состояние и возможности увеличения экспортного потенциала нефтегазового сектора азербайджанской экономики представляют собой объект исследования. Предмет же исследования составляют основные направления обеспечения динамичного роста неэнергетического экспорта Азербайджана.

Методы исследования: Основу методологии для проведения данного исследования составляют методы анализа, синтеза и другие общелогические методы. Также широко был применён метод исследования документов. Для выявления общих и отличительных черт процесса развития экспортного потенциала в других странах использовался сравнительный метод. Наряду с этим были также применены некоторые прикладные инструменты для проведения более глубокого экономического анализа, в частности можно указать, метод группировок, а также прием вычисления коэффициента выявленных преимуществ (RCA).

Информационная база исследования: Информационную базу исследования составили статистические данные Организации Объединённых Наций и Всемирного Банка (размещенные на платформах Comtrade и World Integrated Trade Solution, соответственно), отчеты Государственного Таможенного Комитета Азербайджанской Республики о статистике внешней торговли, публикации Центра Анализа Экономических Реформ и Коммуникаций Азербайджанской Республики, содержащие информацию о состоянии нефтегазового экспорта страны.

Ограничения в исследовании: В связи с наличием статистических

данных, размещённых на платформах Comtrade и World Integrated Trade Solution, только в отношении целых товарных групп, проведение исследования перспективности и конкурентоспособности отдельных товаров не представляется возможным. Однако выявление экспортных возможностей развития отдельной отрасли (например, овощеводства, цитрусового фруктоводства и т.д.) не доставляет особой сложности.

Научная новизна исследования: Четырёхэлементная модель (см. ниже), разработанная в рамках исследования, выступает в качестве полезного инструмента для анализа возможностей развития экспортного потенциала различных стран мира. При этом она может быть использована как при проведении теоретических исследований (написание монографий, статей), так и при осуществлении более прикладного анализа.

Модель изучения возможностей увеличения экспорта:

- Выбор областей, занимающих наиболее высокую долю в совокупном мировом экспорте.
- Вычленение областей, который демонстрируют наибольший рост.
- Анализ уровня конкуренции в рамках каждой из отдельных секций продуктов.
- Учёт специфики, а также факторов размещения и развития той или иной отрасли, и их сравнение с потенциалом собственной страны.

Практическое значение результатов и сфера применения: Полученные в рамках исследования теоретические и практические результаты могут быть использованы во многих областях: при рамочном планировании мер поощрения экспорта; анализе инструментов поддержки отечественных производителей; планировании государственных инвестиционных программ и т.д.

I ГЛАВА. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКСПОРТА

1.1. Теоретическое обоснование регулирования экспорта

Для обоснования необходимости экспорта, в первую очередь, целесообразно более подробно познакомиться с самим понятием «экспорт» и причинами его возникновения. При подобной постановке вопроса имеет смысл сперва рассмотреть понятие «международная торговля». Согласно Оксфордскому словарю *международная торговля* – это «процесс купли-продажи товаров и услуг, предполагающий их передвижение через национальные границы» (Stearns S., 2008). В зависимости же от направления указанного движения экономисты выделяют в рамках международной торговли два противоположных процесса – экспорт и импорт. *Экспорт* «представляет собой товары и услуги, производимые в стране и продаваемые нерезидентам» (Блэк Дж., 2000). *Обратный экспорту процесс принято называть импортом*. В рамках данной работы мы будем акцентировать внимание лишь на торговле товарами. Во-первых, потому что международная торговля товарами намного превосходит по объёму торговлю услугами. Во-вторых, определить движение услуг на практике оказывается намного более сложным делом. В-третьих, торговля услугами представляет собой более элитарный клуб, который в основном охватывает наиболее развитые страны мира.

Таким образом, после согласования определения экспорта, мы можем сосредоточить внимание на тех причинах, которые обуславливают его появление. В экономической науке принято выделять два подобных фактора:

- Неравномерное распределение ресурсов между различными странами.
- Организация эффективного производства того или иного товара требует комбинации различных экономических ресурсов (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 814).

Согласно первому принципу ни одна страна не способна обеспечить себя всеми желаемыми товарами. В Азербайджане нет необходимых условий для выращивания кофе. В свою очередь, Бразилия не обладает ресурсами для производства гранатов. Поэтому Азербайджан для удовлетворения собственных нужд в кофе должен торговать с Бразилией. Последняя же должна вести торговлю с Азербайджаном для покрытия собственных потребностей в гранатах.

Для более детального изучения второго фактора рассмотрим следующий пример на злобу дня. Возьмём две страны – Азербайджан и Россию, которые производят помидоры. Годовой спрос населения Азербайджана в помидорах составляет 10 т (условные цифры и валюта взяты для удобства расчётов). В результате взаимодействия указанного спроса с предложением азербайджанских аграриев формируется равновесная внутренняя цена на помидоры в Азербайджане в 0,5 долл. США за кг, т. е. азербайджанские производители готовы удовлетворить спрос населения в 10 т помидоров по цене в 0,5 долл. США за кг. Граждане же России потребляют в год 20 т помидоров. Российские фермеры готовы поставлять на рынок страны указанное число товара по цене за кг в 1 долл. США (подробнее см. Таб. 1). Разница в цене связана с тем, что Россия обладает менее благоприятными условиями для выращивания помидоров (в первую очередь, более суровый климат).

Таблица 1: Спрос на помидоры и внутренняя цена на них при отсутствии экспорта

	Азербайджан	Россия
Спрос на помидоры (в тоннах)	10	20
Цена на кг, по которой внутренние производители готовы удовлетворить указанный спрос (в долл. США)	0,5	1

Источник: составлено автором (условные числа для наглядного объяснения ситуации с равновесной ценой)

В закрытой экономике (когда страна не вступает во внешнеторговые отношения с другими государствами) указанная выше ситуация сохранит своё существование: производители будут удовлетворять потребности покупателей,

покупатели заплатят за это соответствующее вознаграждение. Однако в современной реальности найти закрытую экономику невозможно. Даже наиболее замкнутые страны (например, КНДР) вступают в торговые сношения с иностранными государствами. В результате происходит формирование не внутренней (внутригосударственной) равновесной цены, а равновесной мировой цены. *Мировая равновесная цена представляет собой «результат взаимодействия мирового спроса и предложения (прим. в нашем примере речь идёт о совокупном спросе и предложении Азербайджана и России); это цена, которая соответствует равновесному глобальному спросу и предложению»* (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 820). В нашем случае речь идёт о равновесной цене в рамках торгово-экономических отношений между Азербайджаном и Россией. Несмотря на это, указанные дальше выводы так же находят подтверждение на глобальном уровне.

В результате взаимодействия совокупного спроса и предложения Азербайджана и России формируется равновесная цена в размере 0,75 долл. США за кг. Указанная цена превышает внутреннюю цену на помидоры в Азербайджане, и поэтому азербайджанские фермеры готовы поставить по новой цене не 10, а 15 т помидоров. В свою очередь, равновесная цена ниже внутренней цены на томаты в России, поэтому российские аграрии сокращают собственное производство с 20 до 15 т. В результате в Азербайджане формируется излишек помидоров размером в 5 т (его население готово потреблять лишь 10 т). У его соседа наоборот образуется недостаток, который также равняется 5 т. Для закрытия этого «пробела» Россия закупает у азербайджанской стороны недостающее количество томатов. Таким образом, указанные 5 т становятся экспортом Азербайджана, в России же указанный товар зачисляется в графу импорта.

Так к каким же изменениям привело торговое взаимодействие между Азербайджаном и Россией? Кто же выиграл от него? Результаты сотрудничества обеих стран можно представить в виде следующего списка (наглядно см. Таб. 2):

- ✓ *Выиграли азербайджанские производители*, так как они реализовали дополнительный товар в 5 т по более привлекательной цене. Без торговли с Россией их дополнительный продукт не был бы востребован.
- ✓ *Выгоду получили также российские покупатели*. Они смогли приобрести аналогичный товар по 0,75 долл. за кг. В противном случае им бы пришлось заплатить целый доллар за аналогичный объём продукции.
- ✓ *В выигрыше осталась также совокупная экономика двух стран*. В результате взаимодействия Азербайджана и России производители смогли поставить на рынок аналогичное количество товара по более выгодной цене. Вдобавок Россия, смогла сэкономить ресурсы, необходимые для производства 5 т помидоров, которые она может потратить на производство других товаров. Если бы не торговля с Азербайджаном у России было бы только два способа добиться указанного выше результата. *Первый способ* – улучшить качество или увеличить количество используемых ресурсов. *Второй метод* – применение более современных технологий (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 818). Торговля же с Азербайджаном позволила России намного легче и дешевле добиться указанного эффекта.
- ✓ Парадоксально, но даже *российские производители могут рассчитывать на стратегический выигрыш*. С первого взгляда, они потеряли возможность реализовать продукт размером в 5 т. Однако с другой точки зрения, они сэкономили значительный объём экономических благ. На производство 5 т помидоров необходимо было потратить определённое количество ресурсов – трудовых, земельных, технологических, финансовых и т. д. Теперь российские аграрии могут направить эти

средства на более выгодные направления. Например, они могут нарастить производство подсолнуха, где обладают преимуществами по сравнению со своими азербайджанскими коллегами.

Таблица 2: Выигрыш Азербайджана и России от торговли

Страна	Равновесная цена за кг помидоров (в долл. США)	Выигрыш сторон от торговли
Азербайджан	0,75	+ 5 т проданного продукта
Россия		Потребитель получает товар по более привлекательной цене + ресурсы, необходимые для производства 5 т помидоров

Источник: вычисления автора для наглядного объяснения выгоды сторон от внешней торговли (для удобства расчётов взяты условные цифры из Таб. 1)

После рассмотрения вышеприведённого примера мы можем вывести *первое благо экспорта*: экспорт позволяет обеспечить дополнительный рост национальной экономики. Если бы не существовало международной торговли азербайджанские аграрии могли с прибылью произвести лишь 10 т продукта. Однако появление иностранного рынка позволило добиться производства дополнительного продукта объёмом в 5 т. Производство и реализация большего объёма продукции предполагает увеличение прибыли предпринимателей, привлечение дополнительных рабочих рук, поощрение смежных областей (например, производство удобрений), рост налоговых отчислений. Все эти факторы же в совокупности приводят к подъёму национальной экономики.

Доказательство данного тезиса можно обнаружить при анализе общеизвестной формулы вычисления объёма ВВП. Наглядно она выглядит следующим образом:

$$ВВП = C_a + I_g + X_n + G,$$

где C_a – совокупный объем посленалоговых потребительских расходов, I_g – валовые инвестиции, X_n – чистый экспорт, G – государственные расходы (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 345). Третий элемент данной формулы – X_n (чистый экспорт), представляет собой разницу между экспортом и импортом:

$$X_n = Ex - Im$$

При этом, чем выше разница между экспортом и импортом, тем выше и сам чистый экспорт. Рост последнего же показателя, в свою очередь, толкает вверх и весь ВВП страны. Однако X_n может принимать и отрицательные значения. Подобная ситуация возникает, если объём импортируемых страной товаров превосходит количество экспортируемой продукции. Более подробно мы обсудим подобные ситуации далее в рамках этого параграфа.

Однако пока поговорим о другом значении роста национальной экономики. Какова главная цель роста экономики? Почему государства и правительства настолько стремятся к достижению этой цели. Большинство учёных и исследователей придерживаются мнения, что главная задача состоит в улучшении уровня жизни населения путём всё более совершенствуемого качественного и количественного обеспечения его всеми необходимыми благами. Схожих взглядов придерживается ещё древнегреческий философ Аристотель, когда противопоставляет экономику и хрематистику. Согласно Аристотелю, экономика «представляет собой искусство приобретения, она ограничивается приобретением благ, необходимых для жизни или полезных для дома и государства» (Маркс К., 2013, с. 164). В свою очередь, хрематистика – это «искусство делать деньги» (Маркс К., 2013, с. 164).

В современном же мире подтверждение мыслей одного из светлейших умов древности находится в таком показателе, как Индекс Человеческого Развития, разработанный ООН. Данный индикатор учитывает результаты множества компонентов, которые можно сгруппировать по трём категориям:

1. Ожидаемая продолжительность жизни при рождении (совокупность элементов, влияющих на здоровье).
2. Средняя продолжительность обучения (учёт параметров, определяющих уровень образования населения).

3. Валовый национальный доход на душу населения (размера дохода, который находится в распоряжении среднестатистического гражданина той или иной страны) (Доклад о человеческом развитии 2019, с 300).

В результате совокупного учёта этих трёх интегральных показателей и определяется Индекс Человеческого Развития в отдельно взятой стране. Организация Объединённых Наций ежегодно выпускает отчёт, в котором находит место рейтинг стран мира по уровню ИЧР. В рейтинге представлено 189 стран мира и территорий (например, Гонконг, который является частью Китая). В рейтинге они подразделены на *4 категории*: страны с очень высоким уровнем человеческого развития, страны с высоким уровнем человеческого развития, страны со средним уровнем человеческого развития и страны с низким уровнем человеческого развития. Для продолжения нашей дискуссии внимательно рассмотрим рейтинг стран по ИЧР на 2019 год (см. Таб. 3.).

В Таб. 3. показан фрагмент из списка стран с очень высоким уровнем развития. Достижение подобного результата предполагает, что государство демонстрирует высокие показатели по всем трём категориям (ожидаемая продолжительность жизни, средняя продолжительность обучения и размер ВНД на душу населения). Подобных успехов добились Норвегия, Швейцария, Ирландия, Германия, Гонконг, Австралия, Исландия и др. Названные государства показали результаты, которые превзошли среднестатистические показатели, необходимые для получения страной с очень высоким уровнем развития.

Таблица 3: Рейтинг стран с очень высоким уровнем человеческого развития на 2019 год

Страна	Размер ИЧР	Ожидаемая продолжительность жизни	Средняя продолжительность обучения	ВНД на душу населения (в долл. США)
Норвегия	0,954	82,3	12,6	68059
Швейцария	0,946	83,6	13,4	59375
Ирландия	0,942	82,1	12,5	55660
Германия	0,939	81,2	14,1	46946
Гонконг	0,939	84,7	12	60221
Австралия	0,938	83,3	12,7	44097
Исландия	0,938	82,9	12,5	47566
Новая Зеландия	0,921	82,1	12,7	35108
Испания	0,893	83,4	9,8	35041
Эстония	0,882	78,6	13	30379
ОАЭ	0,866	77,8	11	66912
Катар	0,848	80,1	9,7	110489
Среднее значение	-	79,4	11,5	40471
Максимум	-	84,7	14,1	110489
Минимум	-	72,4	7,3	15912

Источник: составлено автором на основе Доклада о человеческом развитии 2019 (с. 300-304)

При этом кроме вышеназванных круглых «отличников» ещё есть 5 групп стран, которые смогли добиться очень высоких результатов в области человеческого развития:

- Государства, чьи показатели в области продолжительности жизни и обучения выше среднего, но они отстают по уровню ВНД на душу населения (например, Новая Зеландия и Израиль).
- Страны, в которых наблюдается высокая продолжительность жизни, однако результаты в области образования и размере ВНД на человека ниже среднего. К этой группе можно, в основном, отнести страны Южной Европы (Испания, Италия, Греция).
- Страны с высокими показателями в области образования, но отстающие по индикаторам долголетия и ВНД. Эта группа стран включает бывших

членов СССР и Организации Варшавского договора (Чехия, Эстония, Польша, Литва, Латвия, Россия, Казахстан, Беларусь).

- Страны, показывающие относительно низкие результаты в области здоровья и обучения, но закрывающие этот пробел за счёт высоких показателей ВНД на душу населения. Основные представители этой группы – страны-экспортёры нефти и газа (ОАЭ, Саудовская Аравия, Бруней, Бахрейн, Кувейт).
- Пятая же группа состоит из стран, чьи показатели ниже среднестатистических, но при учёте совокупности факторов они заслуживают вхождение в рейтинг стран с очень высокими результатами человеческого развития (например, Черногория, Румыния, Турция и т. д.).

Наш небольшой экскурс имел довольно простую утилитарную цель – подготовка к демонстрации значения ВНД на душу населения при определении уровня жизни населения. Для этого определим разницу между минимальными и максимальными значениями в каждой из трёх категорий.

- Продолжительность жизни: минимальное значение – 72,4 года, максимум – 84,7 лет, разница в 1,17 раза или 17%.
- Средняя продолжительность обучения: минимальное – 7,3 года, максимум – 14,1 года, разница в 1,93 раза или 93%.
- Размер ВНД на душу населения: минимальный показатель – 15 тыс. 912 долл. США, максимальное значение – 110 тыс. 489 долл., разница в 6,94 раза или 594%.

Как мы можем заметить наименее гетерогенная разница наблюдается при расчёте продолжительности жизни. Разница между минимальными и максимальным значениями в этой категории составляет всего 17%. Более осязаемое отличие можно обнаружить при сравнении продолжительности обучения (разрыв в 93%). Однако наибольшее расхождение видно при изучении размера ВНД на душу населения. Разница в этой области составляет целых 594%.

При этом необходимо сделать одно примечание: для нивелирования расхождений в размере ВНД составители рейтинга определили предельное значение данного показателя в размере 75 тыс. 000 долл. (Доклад о человеческом развитии 2019, с. 303). Вместе с тем даже подобные ограничения не сильно снижают расхождение в категории дохода: даже при взятии в качестве максимального значения 75 тыс. долл. разница составляет 4,71 раза или 371%.

Таким образом, мы можем определить, что размер дохода является ключевой категорией, определяющей уровень жизни человека. Косвенным подтверждением этого является и другой фактор. Среди стран, входящих в категорию достигших высокого уровня развития, есть те, которые могут сравниться или превзойти среднестатистические показатели государств с очень высоким показателем ИЧР в области здравоохранения и образования. Так, в Коста-Рике ожидаемая продолжительность жизни составляет 80,1 года (средний показатель для стран с очень высоким уровнем развития – 79,4 года). Средняя продолжительность обучения в Грузии – 12,8 года, на Кубе – 11,8 года (среднестатистический показатель равняется 11,5 годам). Однако ни в одной из стран этой категории уровень ВНД не приближается к среднестатистическому показателю государств с очень высоким уровнем ИЧР. Среднестатистический показатель первой группы – 40 тыс. 471 долл. Максимальное значение ВНД на человека у стран с высоким уровнем ИЧР всего 28 тыс. 497 долл. США (Доклад о человеческом развитии 2019, с. 301).

В результате, рост национального дохода наиболее способствует повышению уровня жизни населения страны. Так как увеличение экспорта положительно влияет на размер ВНД, то он тем самым также благотворно влияет на показатель ИЧР. Отсюда можно вывести *второе благо экспорта*: *увеличение экспорта ceteris paribus (при прочих равных условиях) способствует повышению уровню жизни населения страны.*

Для определения ещё одного влияния экспорта необходимо познакомиться с понятием «платёжный баланс». *Платёжный баланс представляет собой «баланс между всеми доходами, которые страна получает от иностранных государств, и всеми платежами, которые она производит»* (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 841). Он состоит из двух крупных блоков: счёта текущих операций и баланса операций с капиталом и финансовыми инструментами. В свою очередь, важную часть первого блока составляет *внешнеторговый баланс, который представляет собой разницу между экспортом и импортом страны*. По сути дела, он совпадает с рассматриваемым выше показателем X_n . Мы говорили тогда о благоприятности роста X_n . Теперь же мы рассмотрим ситуацию, когда X_n принимает отрицательные значения. Она возникает в результате превосходства импорта страны над её экспортом. Другими словами, страна потребляет больше, чем она производит, или просто живёт в долг. Указанная ситуация является крайне неблагоприятной, так как по долгам приходится платить. Для сокращения объёмов долга требуется принять меры, которые позволят сбалансировать платёжный баланс. Лауреат Нобелевской премии по экономике 1976 года М. Фридмен выделяет четыре способа для выполнения этой цели:

1. Уменьшение резервов иностранных валют, или увеличение иностранных запасов собственной валюты.
2. Снижение внутренних цен на золото по отношению к цене данного металла в иностранных государствах.
3. Изменение валютного курса.
4. Ввод контроля государственных органов над валютой или торговлей. «Можно ввести таможенные пошлины, чтобы задушить импорт, можно выдать субсидии, чтобы стимулировать экспорт, можно ввести импортные квоты на самые разные товары, можно поставить под контроль капиталовложения граждан или фирм за границей и т. п. вплоть до полного набора мер валютного контроля» (Фридман М., 2006, с. 87-91).

Первый способ решения проблемы имеет временный характер в силу ограниченности валютных резервов страны. Второй является своеобразным анахронизмом эпохи золотого стандарта и в условиях современной экономики (отказа от золотого стандарта) просто бесполезен. Четвёртый способ, точнее группу способов, Фридмен охарактеризовал как «выпускной клапан», который может позволить сдержать «взрыв», но не позволит коренным образом решить проблему (Фридман М., 2006, с. 98). Единственно возможной альтернативой остаётся изменение валютного курса. К подобному сценарию прибег Азербайджан, когда пошёл на девальвацию маната в ответ на сокращение цен на энергоносители на мировом рынке. Нежелательность подобного сценария подталкивает страны к сохранению положительного значения параметра X_n . Отсюда и вытекает *третье благо экспорта: преобладание экспорта над импортом позволяет поддерживать положительное сальдо платёжного баланса.*

1.2. Государственная политика и механизмы регулирования экспорта

В предыдущем параграфе мы теоретически показали три блага экспорта, которые делают необходимым его регулирование. Однако прежде, чем перейти дальше целесообразно определить само понятие «государственное регулирование». *«Государственное регулирование экономики (госрегулирование) – это процесс воздействия государства на хозяйственную жизнь общества и связанные с ней социальные процессы, в ходе которого реализуется экономическая и социальная политика государства, основанная на определенной доктрине (концепции). При этом для достижения поставленных целей используется определенный набор средств (инструментов)»* (Булатов А., 2004, с. 550).

Исходя из этого можно констатировать, что *государственное регулирование экспорта* представляет собой процесс влияния на экспорт с целью его увеличения или ограничения. В большинстве случаев государство будет стремиться поощрять рост объёмов экспорта, чтобы получить блага, указанные в первом параграфе. Однако в некоторых редких случаях целью вмешательства правительственных органов будет именно ограничение экспорта. В отличие, от мер, направленных на рост объёмов экспорта, ограничительные шаги, как правило, носят частичный характер и имеют задачу сократить вывоз конкретной группы товаров. Своеобразным примером ограничения подобного типа может быть указан запрет на вывоз медицинских масок в первые месяцы начала пандемии коронавируса. Однако, как уже было сказано, экспортные ограничения имеют спорадический характер и больше выступают ответом на форс-мажорные ситуации. В большинстве случаев, мысли учёных и государственных чиновников направлены на то, как бы добиться увеличения показателей национального экспорта. Безусловно, для этой цели государство обладает широким ассортиментом инструментов.

В экономической литературе совокупность всех инструментов, используемых для поощрения экспорта, принято делить на *две большие условные группы: инструменты финансового характера и инструменты организационного характера.*

К финансовым средствам, активно используемыми государственными органами, обычно относят:

- экспортные субсидии;
- выдача льготных кредитов;
- страхование экспорта;
- регулирование валютного курса;
- предоставление налоговых уступок (Шулековский В., 2007, с.32).

Организационные инструменты, в свою очередь, включают следующий перечень:

- меры, направленные на развитие экспортной базы;
- оказание политической поддержки экспортёрам;
- подготовка высококлассных кадров;
- ликвидация бюрократических проволочек.

Для продолжения нашей дискуссии имеет смысл рассмотреть деятельность Всемирной Торговой Организации. Ещё в 1947 году 25 государств с целью поддержания укрепления экономики после окончания Второй мировой войны приняли Генеральное Соглашение по Тарифам и Торговле. Основная задача ГАТТ состояла в снижении торговых барьеров для скорейшего восстановления международной торговли. В 1995 году после длительного переговорного процесса, вошедшего в историю, как Уругвайский раунд переговоров, была образована ВТО. В основу ВТО легли результаты, которые достигли стороны в период взаимодействия в рамках ГАТТ. Однако в отличие от Генерального соглашения ВТО представляет собой полноценную международную организацию.

Указанное отступление для ознакомления с Всемирной Торговой Организацией имеет довольно логическое практическое значение. В рамках ВТО имеется свой взгляд на перечень инструментов, которые используют государства для поощрения национального экспорта. Особенно это касается инструментов финансового характера, в первую очередь, субсидий.

В 1994 году члены ВТО приняли Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам. Статья 1 и Приложение I иллюстрируют определение субсидий, принятых в рамках ВТО. Согласно терминологии ВТО, под понятие «субсидия» подпадает следующий перечень инструментов:

- Предоставление со стороны государства **«прямых субсидий»** определённой фирме, группам фирм или отдельной отрасли промышленности в целом (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, Приложение I, пункт а). Согласно 1 статье под прямыми субсидиями понимаются прямой трансферт денежных средств (дотации, займы или покупка акций) и «обязательства по переводу таких средств (например, гарантии по займам)» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, ст. 1).
- **Льготы**, предоставляемые экспортёрам при осуществлении внутренних **транспортных и фрахтовых операций** (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, Приложение I, пункт с).
- Предоставление «прямо или косвенно через правительственные программы **импортных или отечественных товаров или услуг** для использования в производстве экспортных товаров *на условиях более благоприятных...*, чем коммерческие условия, доступные для их экспортеров на мировом рынке» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, Приложение I, пункт d).
- **Частичное или полное освобождение от уплаты прямых, косвенных и кумулятивных косвенных налогов предварительной стадии.** В случае с

налогами первой стадии под понятие субсидии подпадает не только освобождение, но и отсрочка от данного вида выплат (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, Приложение I, пункты e, g, h). Согласно классификации ВТО **прямые налоги** – это «налоги на заработную плату, прибыль, проценты, рентные поступления, роялти и другие формы дохода, а также налоги на недвижимость». Под **косвенными налогами** подразумеваются «налог на продажи, акцизы, налоги с оборота и на добавленную стоимость, франшизы, почтовый сбор, налог на передачу в собственность, на товарные запасы и оборудование, пограничные сборы и все прочие налоги, кроме прямых налогов». **Налоги предварительной стадии** подразумевают под собой «те косвенные налоги, которые взимаются с товаров и услуг, прямо или косвенно используемых в процессе изготовления товара» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, Приложение I, комментарии).

- Выдача государственными учреждениями или другими организациями, которые в своей деятельности руководствуются директивами государства, «**экспортных кредитов по ставкам ниже** тех, которые предприятия фактически должны уплачивать... при обращении к международному рынку капиталов» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, Приложение I, пункт k).
- **Государственные закупки** (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, статья 1, пункт 1.1, а).

Таким образом, в вышеуказанном соглашении детально изучены все прямые финансовые инструменты, которые может использовать правительство для поощрения роста национального экспорта. Причём отношение к подобным инструментам носит открыто негативный характер. Согласно статье 3 исследуемого документа субсидии (весь перечень, который перечислен выше), условием или одним из условий выдачи которых является экспортная

деятельность предприятия, запрещены (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, ст. 1).

В связи с этим, любая экспортная субсидия запрещена в силу своей природы. Однако на этом вся сложность применения финансовых инструментов в целях поощрения экспорта не заканчивается. Наряду с запрещёнными (экспортными) субсидиями имеются также субсидии, «дающие основание для принятия мер». Подобная ситуация возникает в случае, если условием выдачи субсидии не является экспортная деятельность. Например, государство оказывало поддержку для обеспечения развития определённой области промышленности, нацеленной на удовлетворение внутренних потребностей. В таком случае субсидия не может быть классифицирована как экспортная. Однако от этого она не перестаёт быть субсидией. В подобных обстоятельствах она может попасть в категорию «дающие основание для принятия мер». Во избежание попадания в указанную категорию субсидия не должна:

- наносить серьёзный урон промышленности другого государства-члена ВТО;
- «аннулировать или сокращать выгоды, прямо или косвенно извлекаемые другими членами по ГАТТ 1994 года»;
- «серьёзно ущемлять интересы другого члена» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, ст. 5).

В отличие от первых двух случаев, третий – «серьёзное ущемление интересов другого члена» имеет чёткие показатели подобного ущемления. В связи с этим, да и по характеру названия, третий пункт представляет собой наименее значительное нарушение порядков ВТО. По этой причине, если субсидия не нарушает границ, позволяющих трактовать её, как «нарушителя указанной (третьей) заповеди», то в большинстве своём она не будет нарушать и первые два условия. В указанном контексте целесообразно более подробно изучить те случаи, которые государства-члены ВТО определили, как «серьёзное

ущемление интересов». Согласно статье 6 Соглашения по субсидиям, подобная ситуация возникает, если:

- субсидия покрывает более 5% стоимости товаров;
- финансовая поддержка компенсирует эксплуатационные убытки предприятий или отрасли промышленности;
- государство списывает задолженность отдельной компании или группы компаний перед собственными организациями;
- «результатом субсидии является вытеснение или затруднение импорта аналогичного товара другого члена на рынок субсидирующего члена», либо на рынок третьей страны (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, ст. 6).

Безусловно, Азербайджан пока не вступил в Всемирную Торговую Организацию. При этом число членов ВТО достигает 164 – 161 международное признанное государство, Тайвань, Гонконг и Европейский Союз. Более того, абсолютное большинство основных торговых партнёров Азербайджана (Италия, Турция, Россия, Китай, Германия, Израиль и т. д.) имеют статус полноправного государства-участника ВТО. В своих взаимоотношениях они руководствуются основополагающими документами названной организации. Нарушение правил игры со стороны какого-либо участника вызовет резкое недовольство других игроков, и последние примут соответствующие меры. Азербайджан не ставил подпись под основополагающими соглашениями ВТО, поэтому он может более свободно пользоваться финансовыми инструментами поддержки экспорта. Однако даже при их применении необходимо придерживаться определённых рамок.

Мы должны понимать, что государства-члены Всемирной Торговой Организации не так-то легко взяли на себя подобные обязательства. Уругвайский раунд переговоров, по итогам которого была создана ВТО, длился целых восемь лет (1986-1994). Следующий за ним Дохийский раунд начался в далёком 2001

году и длится по сегодняшний день. Ни одно государство безболезненно не хотело отказываться от финансовых инструментов поддержки экспорта. Страны шли на такой шаг лишь, получив гарантии от других игроков не применять их. Ведь страны понимали, что «гонка субсидий», как и «гонка вооружений» не принесёт желаемой пользы ни одному из её участников. Представим, что страна А решила применить субсидии для поощрения собственного экспорта. В итоге она повысила конкурентоспособность собственных товаров по отношению к аналогичным товарам страны Б. В ответ страна Б приняла решение поддержать своих экспортёров субсидиями. В результате обе страны потратили средства на повышение конкурентоспособности своих товаров, по сути, обе добились поставленных целей. Однако достижение обеими сторонами поставленных целей практически аннулировало результат субсидий. Так как *«конкурентоспособность» – это понятие относительное*. Товар страны А можно назвать более или менее конкурентоспособным только при сравнении его с аналогичным товаром страны Б. Страна А применила субсидии, чтобы повысить конкурентоспособность своей продукции по отношению к товарам страны Б. В ответ страна Б приняла аналогичные меры, и тем самым нивелировала достижение государства А. Они могут продолжить эту «гонку» дальше, однако результат её не изменится – большой объём инвестиций не приведёт к росту относительной конкурентоспособности. Причём может сработать и худший сценарий, если в ответ страна Б решит ввести какие-либо протекционистские меры для сокращения экспорта страны А.

Таким образом, практически все инструменты финансового характера, перечисленных на стр. 2, подпадают под опалу со стороны ВТО. Единственным исключением можно назвать лишь *регулирование валютного курса* для получения выгод при экспорте собственных товаров. Например, государство А поставляет определённый товар x по цене 1 долл. Курс его валюты к доллару составляет 1:1, т. е. необходимо дать одну единицу собственной валюты, чтобы

получить взамен один доллар. Цена товара на внутреннем рынке по данному курсу составляет 1 условную валюту, что равносильно одному доллару. Теперь представим, что государство А девальвировало собственную валюту на 20%. В таком случае курс её валюты составляет уже 1:0,8. Теперь взамен одной единицы собственной валюты можно получить взамен всего 0,8 долл. С первого взгляда, картина выглядит не очень радующей. Однако с другой стороны подобная ситуация даёт дополнительный бонус при экспорте. В новых условиях цена на товар *x* на внутреннем рынке продолжает составлять все ту же одну условную единицу собственной валюты. Однако на внешнем рынке цена товара *x* снижается на 20% и составляет всего 0,8 долл. В результате этого небольшого манёвра *ceteris paribus* товар страны А становится более дешевым на мировом рынке, отсюда и более конкурентоспособным. Однако практика валютных спекуляций вызывает справедливое недовольство большинства субъектов международных отношений. Этим инструментом активно пользовались некоторые страны-экспортёры, особенно государства Азии, например, Китай. Однако на современном этапе страны редко практикуют изменение валютного курса. В первую очередь, потому что имеется Международный Валютный Фонд – международная организация, которая внимательно следит за подобными действиями стран. Согласно статье 1, пункту 3 одной из целей МВФ является «избегать девальвации валют в целях получения преимущества в конкуренции» (Статьи соглашения МВФ, 2011, с. 13). Таким образом, этот инструмент невозможно так легко применять. В первую очередь, потому что Азербайджан является членом МВФ. Во-вторых, другие государства не будут так просто наблюдать за регулированием валютного курса и примут меры, которые сильно сократят ожидаемые дивиденды.

Учитывая все вышесказанное, любому государству, в том числе и Азербайджану, стратегически более выгодно и менее опасно, меньше прибегать к применению инструментов финансового характера при поддержке экспорта. В

этой связи важное значение принимают организационные меры (подробнее см. Рисунок 1).

Важное место среди организационных инструментов занимают *меры по развитию экспортной базы*. Указанные меры можно поделить на две большие группы.

Первая группа включает в себя создание необходимых условий для более эффективного функционирования экспортных предприятий и отраслей – улучшение транспортной инфраструктуры, газо- и электроснабжения, доступа в интернет и т. д.

Вторая группа включает в себя меры по развитию научной базы экспортных отраслей. При исследовании научной базы выделяют две большие области: развитие фундаментальной науки и продвижение прикладных исследований. Первая часть представляет собой сферу, где роль главного донора играет именно государство. Вторая половина же образуется в результате деятельности коммерческих фирм.

Под фундаментальными исследованиями понимаются «расширение общих научных и технических знаний, не связанных с промышленными или коммерческими целями» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, ст. 8, комментарии). Прикладные же исследования позволяют получить новые или улучшить существующие товары и услуги. Например, развитие общей иммунологической науки представляет собой задачу фундаментальной медицины, которую должно развивать государство за счёт бюджета и других внебюджетных средств. Создание вакцины от злополучного COVID-19 больше является задачей прикладной иммунологии. Отсюда и интерес частного сектора к прикладной науке: прикладные исследования помогают создать продукцию, которую можно выгодно реализовать. Однако обе части очень сильно взаимосвязаны. Чем больше средств направляет государство в фундаментальную науку, тем большее развитие получает вся наука. В результате становится больше

учёных, инженеров и врачей, которые могут продвигать прикладные исследования и получать практические результаты.

Таково стандартное разделение функций между государством и частным сектором. Однако во многих развитых странах правительственные органы активно инвестируют в развитие НИОКР. Так в развитых странах «в среднем – около половины совокупных затрат на НИОКР» финансируется за счёт государства (Булатов А., 2004, с. 563). В результате их компании получают новейшие достижения науки, которые позволяют производить более конкурентоспособную продукцию. Однако, развивающиеся страны также могут помогать своим компаниям в этой области. Например, страны могут оказывать поддержку в покупке патентов и других результатов научных исследований. Даже согласно документам ВТО, развивающиеся государства имеют право финансировать 50-75% расходов собственных фирм на подобные цели (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, пункт 8.2а).

Вторая мера организационного характера – *предоставление политической поддержки экспортёрам*. Указанная мера представляет собой важный инструмент поддержки собственных фирм. В связи с этим многие страны активно используют его. Например, администрация Президента Клинтона в своё время активно давила на руководство Саудовской Аравии, чтобы они отдали предпочтение продукции американского «Boeing» перед европейской «Airbus» (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 833). Безусловно, влияние и мощь государства благоприятно воздействуют на успех данного инструмента. Однако даже относительно небольшие страны могут с пользой его использовать. Типичный пример тому последние события, когда после вмешательства государственных органов Азербайджана отечественным помидорам снова был открыт доступ на российский рынок.

В советский период широко был распространён лозунг «кадры решают всё». Советского Союза уже не существует, однако от этого данный лозунг не

потерял свою актуальность. *Подготовка кадров* играет важную роль в получении отечественными фирмами конкурентных преимуществ. Укрепление подготовки кадров в отечественных вузах, отправка наиболее трудолюбивых студентов на обучение в лучшие университеты мира имеет огромное значение в этом вопросе. Типичный пример важности данного инструмента показывает получивший мировую известность в последнее время С. Байрактар – конструктор и создатель ударных БПЛА «Bayraktar». Он получил образование в Стамбульском техническом университете, а затем продолжил обучение в Массачусетском технологическом университете (один из лучших технических вузов мира). После победоносной карабахской войны, важную роль в которой сыграли турецкие беспилотники, возрос интерес к этому товару турецкой оборонной промышленности.

Наконец, не последнее значение имеет *ликвидация бюрократических проволочек*. Продвижение принципа «единого окна» при оформлении экспортной документации, облегчение и ускорение таможенных проверок и т. д. играют важную роль в поощрении фирм к выходу на мировой рынок.

1.3. Анализ теории и практики увеличения экспорта

В первом параграфе текущей главы были указаны причины, которые делают необходимыми регулирование экспорта. Во втором параграфе мы разобрали перечень инструментов, которые можно использовать в подобных целях. Однако, как известно, из понятия «государственного регулирования», приведённого на стр. 26, государственное регулирование должно быть основано на определенной доктрине. Основная задача данного параграфа и будет заключаться в нахождении ответа на этот ключевой вопрос: «На какую доктрину должно опираться государственное регулирование экспорта?».

Однако, прежде чем найти ответ на данный вопрос, разберём несколько моментов, связанных с характером нашего доказательства обоснования необходимости регулирования экспорта. Благо указанные разъяснения создадут плодотворную почву для продолжения нашего исследования.

Так, в первом параграфе мы исходили из понятия чистого экспорта (X_n), который представляет собой разницу между экспортом и импортом:

$$X_n = Ex - Im$$

Наш анализ был построен на том, что для увеличения объёма X_n необходимо добиться повышения показателей национального экспорта. Простыми словами, для увеличения результата вычитания – разности (X_n) при сохранении неизменности вычитаемого (Im) необходимо добиться повышения значения уменьшаемого (Ex). В целом, наша логика была правильной и полностью соответствовала как законам арифметики, так и законам экономики.

Однако у определённой группы исследователей может появиться закономерный вопрос: «Почему бы не посмотреть на нашу формулу с другого конца?». Т. е. достичь повышения значения разности (X_n) при сохранении неизменности уменьшаемого (Ex) и сокращении объёма вычитаемого (Im). На деле указанная ситуация будет напоминать мероприятия периода господства меркантилизма (о котором пойдёт речь дальше), когда достигается увеличение

значения X_n путём сокращения импорта. При этом необходимо указать, что идея, которая не противоречит законам арифметики и некоторым положениям экономики, на практике сталкивается с жестокими реальностями современного мира.

Указанная идея достижения увеличения значения X_n путём сокращения импорта находит отражение во взглядах группы экономистов, названной меркантилистами. Одним из наиболее видных представителей меркантилизма является Томас Ман (1571-1641). В одном из своих главных трудов «Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства» он пишет следующие строки:

«...Хотя королевство может быть обогащено дарами, полученными от других стран, или их грабежом, все же эти пути обогащения ненадежны и имеют малое значение. Поэтому обычным средством для увеличения нашего богатства и денег является внешняя торговля. При этом мы должны постоянно соблюдать следующее правило: продавать иностранцам ежегодно на большую сумму, чем мы покупаем у них...» (Ман Т., 2007, гл. II).

Ранние меркантилисты были сторонниками жёстких мер по ограничению импорта. Они утверждали, что только таким образом страна может достичь реального богатства. Однако теория, которая довольно громогласно вещает в трудах определённой группы исследователей, резко снижает свой тон при столкновении с практикой. Так было и с идеями меркантилистов. По сути дела, меркантилисты допустили один важный просчёт: импорт одной страны представляет собой экспорт другой, и наоборот. В результате попытки страны А сократить собственный импорт (экспорт страны Б) вызывал резкое недовольство государства Б. В ответ правительство государства Б также ограничивало собственный импорт из страны А, т. е. экспорт страны А в страну Б. Причём подобные действия не должны вызывать какого-либо недопонимания. Простой закон природы. В физике он предстаёт как третий закон сэра И. Ньютона:

«Действию всегда есть равное и противоположное противодействие». В связи с подобными результатами подход к формуле со стороны импорта должен быть отброшен, как «вызывающий нежелательные последствия».

Однако после нашего доказательства мы должны предостеречь исследователей от одного важного заблуждения: *экспорт не должен превращаться в своеобразный экономический фетиш, а попытки его увеличения любой ценой – в некоего рода культ*. Как уже не раз отмечалось, регулирование экспорта должно быть основано на определённой доктрине, причём экономически правильной. Между экспортом и импортом имеется довольно сильная связь. Государство А экспортирует свои товары в государство Б, и отсюда получает средства для закупки некоторых товаров у государства Б. Аналогичным образом поступает и страна Б, продавая свои товары в государство А и взамен покупая недостающие ей товары. Причём подобная долгосрочная связь существует всегда. Таким образом, «в долгосрочном плане, для того чтобы экспортировать, страна должна импортировать» (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 827). Исходя из этого достижение цели «экспорт любой ценой» теоретически невозможно.

Суммировав всё вышесказанное, перейдём к вопросу определения правильной доктрины, на которую должно опираться регулирование экспорта. Наряду с вышеназванным просчётом идея меркантилистов содержала ещё один нежелательный момент. Они уверяли, что ключ достижения выгоды от внешней торговли заключается в том, чтобы «продавать иностранным резидентам товаров на большую сумму, чем покупаешь у них». Однако в связи с тем, что «экспорт одного = импорту другого (или других)» подобная ситуация априори не может принести выгоды всем участникам международной торговли. В результате меркантилисты представили международную торговлю как «игру с нулевой суммой»: выигрыш одного равен проигрышу другого (или других). Т. е. в

меркантилистской вселенной возможно лишь два сценария – либо ты победитель, либо – проигравший. Третьего не дано.

Указанную ошибку меркантилистов исправил Адам Смит (1723-1790). В своём главном труде «Исследования о природе и причинах богатства народов» он пишет:

«...Основное правило каждого благоразумного главы семьи состоит в том, чтобы не пытаться изготовлять дома такие предметы, изготовление которых обойдется дороже, чем при покупке их на стороне. Портной не пробует сам шить себе сапоги, а покупает их у сапожника. Сапожник не пробует сам шить себе одежду, а прибегает к услугам портного. Фермер не пробует ни того, ни другого, а пользуется услугами обоих этих ремесленников. Все они находят более выгодным для себя затрачивать весь свой труд в той области, в которой они обладают некоторым преимуществом перед своими соседями, и все необходимое им покупать в обмен на часть продукта, или, что-то же самое, на цену части продукта своего труда.

То, что представляется разумным в образе действий любой частной семьи, вряд ли может оказаться неразумным для всего королевства. Если какая-либо чужая страна может снабжать нас каким-нибудь товаром по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии изготовлять его, гораздо лучше покупать его у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом...» (Смит А., 2016, с. 444-445).

Таким образом, А. Смит убрал главный минус из модели меркантилистов. Он показал, что международная торговля может теоретически принести пользу каждому её участнику. Сапожник производит лучше и дешевле сапоги, чем портной. В свою очередь, портной шьёт одежду лучше и дешевле, чем сапожник. Поэтому сапожник должен производить сапоги и продавать их портному. На полученные же деньги он должен покупать у портного одежду, и наоборот. Аналогичным образом должны поступать и государства. Например, Азербайджан обладает преимуществом при производстве помидоров, а Россия –

при производстве яблок. В таком случае, согласно модели А. Смита, Азербайджан должен сосредоточиться на выращивании помидоров, а Россия – яблок. После же стороны должны обменяться результатами собственных трудов. В результате, обе страны смогли получить желаемый товар по более низкой цене. Выгода на лицо. В экономическую историю умозаключения А. Смита вошли как «теория абсолютных преимуществ».

Однако у модели А. Смита была один важный недостаток. Представим теперь ситуацию, Азербайджан обладает преимуществом перед Россией как в производстве помидоров, так и яблок. В таком случае, согласно взглядам Смита, Азербайджан обладает абсолютными преимуществами в выращивании и томатов, и яблок. В результате ему выгодно производить всё самому и не торговать с Россией. Поэтому в лице России перед нами предстаёт целая группа стран, не обладающих абсолютными преимуществами ни в одной отрасли. В смитовском миропорядке для подобных стран места нет. Таким образом, Адам Смит лишь частично устранил главный недуг меркантилистской модели: проигравшими являются те, кто не обладает абсолютными преимуществами. Точнее А. Смит не учёл существование подобных участников. Однако на практике они имеются.

На помощь указанной группе обездоленных пришёл Давид Рикардо (1772-1823). Его главный труд «Начала политической экономии и налогообложения» содержит следующие строки:

«...В Англии условия могут быть таковы, что производство сукна требует труда 100 рабочих в течение года, а на производство вина, если бы она вздумала выделывать его, потребовался бы труд 120 человек в течение того же времени. Поэтому Англия найдёт более выгодным ввозить вино и покупать его посредством вывоза сукна.

Производство вина в Португалии может требовать труда только 80 человек в течение года, а производство сукна потребовало бы труда 90 человек в течение того же времени. Поэтому для неё будет выгодно вывозить вино в обмен

на сукно. Этот обмен может иметь место даже в том случае, если ввозимый Португалией товар мог быть произведён там с меньшим количеством труда, чем в Англии. Хотя бы она могла изготовить сукно трудом 90 человек, она будет ввозить его из страны, где на производство его требуется труд 100 человек. Для неё будет выгоднее употреблять свой капитал предпочтительно на производство вина, за которое она получит больше сукна из Англии, чем она произвела бы сама, если бы она переместила часть своего капитала из виноделия в производство сукон...» (Рикардо Д., 2007, гл. VII).

Модель, предложенная Д. Рикардо вошла в экономическую теорию как «теория сравнительных (относительных) преимуществ». В начале прошлого века шведские экономисты Эль Хекшер и Бертиль Олин предложили собственную интерпретацию теории сравнительных преимуществ. Как мы можем видеть из вышеприведённой цитаты из «Начала политической экономии и налогообложения» Рикардо выделял лишь один фактор производства – труд. Дуэт шведских экономистов добавил к нему ещё один фактор – капитал (Булатов А., 2004, с. 716). Согласно модели Хекшера-Олина, страны, которые относительно более обеспечены трудовыми ресурсами производят трудоёмкие товары. Наоборот, государства, в которых в большем изобилии имеется капитал, производят капиталоемкую продукцию. После же с помощью международной торговли они обмениваются продуктами производства. По сути дела, все последующие достижения в исследуемой области опираются на теоретическую базу, обоснованную Д. Рикардо.

В связи с этим целесообразно, более детально познакомится с «моделью сравнительных преимуществ». Безусловно, модель Рикардо была описана ещё в далёком XIX веке (его труд «Начала политической экономии и налогообложения» впервые был напечатан в 1817 году), поэтому описание автора может быть несколько «примитивным». Однако для понимания самой сути модели достаточно тех цифр, которые привёл сам Рикардо. Попытаемся привести их в некоторый схематический вид. Представим, что для производства одного

бочонка вина Португалия тратит труд 80 человеко-часов, а Англия – 120 человеко-часов. Производство же одного м сукна обходится в 90 и 100 человеко-часов, соответственно (см. подробнее Таб. 4.).

Таблица 4: Затраты человеко-часов на производство одной единицы товара в Португалии и Англии по модели Рикардо

Страна	Вино (в бочонках)	Сукно (в метрах)
Португалия	80	90
Англия	120	100

Источник: составлено автором на основе данных, приведённых Д. Рикардо (Рикардо Д., 2007, гл. VII)

Для большей ясности введём еще один показатель. Представим, что каждая из стран обладает 7200 человеко-часами. Каждая из них может использовать этот ограниченный ресурс по собственному усмотрению. Например, Португалия может поделить имеющийся у неё труд поровну: половину отправить на производство вина, а половину – на изготовление сукна. В этом случае она сможет получить 45 бочонков вина ($3600/80=45$) и 40 м сукна ($3600/90=40$). Англия, в свою очередь, может выделить 1800 человеко-часов на подготовку вина, а оставшиеся 5400 – на производство сукна. В результате в её распоряжении окажутся 15 бочонков вина и 54 м сукна. Существует множество вариантов распределения человеко-часов на производство того или иного товара. Однако наибольшую выгоду обе страны, как и вся экономика в целом, получают, если Португалия направит все имеющиеся ресурсы на производство вина, а Англия – на изготовление сукна (см. Таб. 5.).

В результате вышеуказанного распределения в распоряжении стран окажутся 90 бочонков вина и 72 м сукна. Ни в одном альтернативном сценарии *ceteris paribus* невозможно добиться подобного обилия продукции по наиболее выгодной цене.

Таблица 5: Оптимальное распределение 7200 человеко-часов, имеющих в распоряжении каждой страны при применении модели Рикардо

Страна	Вино (в бочонках)	Сукно (в метрах)
Португалия	90	0
Англия	0	72

Источник: вычисления автора для наглядного объяснения выгоды от применения теории сравнительных преимуществ (цифры взяты из Таб. 4)

В результате нашего теоретического исследования, мы можем констатировать, что доктриной, на которую должна опираться регулирование экспорта является «модель сравнительных преимуществ». Страны должны производить те товары, в которых они обладают более сравнительными преимуществами, и покупать продукцию, для изготовления которой они обладают менее сравнительными преимуществами.

На практике ситуация полностью соответствовала теории. Типичным примером тому является Великобритания. В середине XIX века она получила преимущества благодаря изобретению парового двигателя и другим технологическим достижениям. Получив их, она активно начала продвигать политику свободной торговли в мировом масштабе. Причём Великобритания активно начала действовать в тех сферах, в которых она раньше не обладала преимуществами. Так, на протяжении многих веков для развития производства пряжи необходимо было обладать двумя ресурсами: широкой материальной базой (шерстью) и, что не менее важно, значительными трудовыми ресурсами, которая позволит эту пряжу скрутить. В связи с этим долгое время одним из центров прядильного дела была Индия, обладающая значительными средствами в обоих компонентах. Однако, всё изменило создание парового ткацкого станка. Как пишет Тьер: «Изобретатель прядильной машины разорил Индию» (Маркс К., 2013, с. 453). Неудивительно, что в скором времени Великобритания смогла также завоевать значительные позиции и сфере международной торговли.

В современном мире примера аналогичного вышесказанному довольно сложно представить. Подобной концентрацией научной и экономической мощи

не обладает ни одно государство мира. Однако опыт стран, достигших высоких результатов в сфере поощрения экспорта, позволяет нам повторить **ключевое правило**: *страна должна акцентировать внимание на тех отраслях, в которых она обладает сравнительными преимуществами*. Если же страна желает развить новые отрасли экспорта, в которых она не обладает сравнительными преимуществами, то в данном случае необходимо выполнить два шага:

- ✓ Шаг № 1. Выбрать правильную отрасль экономики.
- ✓ Шаг № 2. Заполучить в этой отрасли «сравнительные преимущества».

На первый взгляд названная выше задача кажется довольно несложной. Есть некоторое количество стран, которые смогли добиться поставленной цели (например, Япония, Южная Корея и т. д.). Однако намного большее число государств провалили её. «Административные ошибки в этой области обернулись для ряда стран значительными потерями (неудачи с крупными экспортными проектами в Таиланде, Сингапуре, Индонезии, Бразилии)» (Верещака Т., 2005, с. 89).

В связи с этим подобный выбор должен основываться на многих аспектах. Для его осуществления необходимо ответить на множество вопросов. Насколько высока конкуренция в этой отрасли? Каковы её перспективы развития? Сколько понадобится средств и времени для получения сравнительных преимуществ в этой сфере? Насколько сложно получить сравнительные преимущества в указанной области? Все эти вопросы требуют тщательного анализа. Более подробно данные вопросы будут изучены в третьей главе.

II ГЛАВА. СОСТОЯНИЕ И ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЭКОНОМИКИ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ РЕСПУБЛИКИ

2.1. Текущее состояние ненефтяной экономики Азербайджанской Республики

Основной задачей данного параграфа будет изучение состояния ненефтяного сектора азербайджанской экономики. Однако прежде, чем приступить к её выполнению необходимо сделать некоторый исторический экскурс, который позволит нам ознакомиться со стартовыми позициями, с которых начала своё движение экономика Азербайджана.

В этой связи, целесообразно рассмотреть советский период истории нашей страны. Политика экономического строительства в Советском Союзе имела своеобразный характер. Во-первых, она была направлена на то, чтобы ещё крепче связать экономическими узами «нерушимое братство советских народов». В результате сложилась такая ситуация, когда сырьё добывается в одной части СССР, для обработки оно отправляется в другую его часть (частенько в соседнюю республику), а производство готовой продукции расположено в третьей стране. Таким образом, кооперация имела значительную роль в деятельности абсолютного большинства экономических предприятий в СССР. В качестве типичного примера подобного сотрудничества можно назвать металлургический завод, расположенный в грузинском городе Рустави. Железную руду для его функционирования добывали в Дашкесане. Разрыв существующих связей в результате распада Союза сильно ударил по жизнедеятельности абсолютного большинства отечественных предприятий. Наибольший удар пришёлся по крупным заводам. Причём этот процесс оказал влияние на все республики бывшего Союза без исключения. По данным экспертов «в силу того, что экономические связи между странами региона были заложены советской системой хозяйствования, даже РФ самостоятельно, без

взаимодействия с остальными государствами региона в состоянии производить только лишь 65% от общего количества продукции. Казахстан без сотрудничества с Россией способен произвести только 10% от общего ассортимента товаров, Кыргызстан – лишь 5%» (Тофан А., 2016, с. 181).

Вторая особенность политики хозяйственного строительства советского руководства опиралась на постулаты марксистской экономической мысли. Указанная особенность делала советскую экономику, частью которой являлась и азербайджанская экономика, неспособной нормально функционировать в условиях рыночной экономики.

Карл Маркс смог вывести, что при прочих равных условиях добиться увеличения продукта, произведённого рабочим можно только путём изменения трёх параметров: длительности труда, его интенсивности и производительности.

«...При таком предположении относительные величины цены рабочей силы и прибавочной стоимости определяются тремя обстоятельствами: 1) длиной рабочего дня, или экстенсивной величиной труда; 2) нормальной интенсивностью труда, или его интенсивной величиной, – тем, что определенное количество труда затрачивается в течение данного времени; 3) наконец, производительной силой труда, – тем, что в зависимости от степени развития условий производства одно и то же количество труда в течение данного времени может дать большее или меньшее количество продукта...» (Маркс К., 2013, с. 529).

Проще говоря, рабочий *ceteris paribus* может произвести больше продукта при изменении трёх вышеуказанных характеристик. Рабочий может просто работать дольше (длительность труда), вместо положенных 7-8 часов он может трудиться 10-12 часов. Он может работать более интенсивно, то есть в одну и ту же единицу времени использовать больше труда. Например, маляр при краске стены работает сразу двумя руками. Таким образом, за одно и то же время, он успевает покрасить краской большой по площади участок стены. Наконец, третий вариант предполагает, что рабочий трудится более продуктивно. Типичный пример, вместо простой кисточки наш маляр использует современную

красильную установку. В результате при неизменности длительности и интенсивности приложенного труда, он будет выполнять больший объём работы.

Однако в глазах Маркса увеличение каждого из трёх названных параметров труда означало всё большую эксплуатацию рабочего капиталистом. Даже в указанной выше цитате говорится об относительной величине прибавочной стоимости – та часть стоимости продукта рабочего, которая присваивается капиталистом и обогащает его. В связи с этим, увеличение каждой из названных характеристик вызывало недовольство Маркса. Более длительный труд не позволял рабочему успевать вовремя восстановить свои жизненные силы. При этом, необходимо заметить, что уже в XX веке законодательно было запрещено увеличивать рабочую неделю выше определённого максимума. Так, согласно Конституции СССР «право (прим. граждан СССР на отдых) обеспечивается установлением для рабочих и служащих рабочей недели, не превышающей 41 часа» (Конституция Союза Советских Социалистических Республик, 1977, ст. 41). Интенсивный труд слишком сильно изнашивает организм рабочего. В связи с чем восстановление жизненных сил рабочего класса становится ещё более невыполнимым. Необходимо, заметить, что выводы Маркса касательно первых двух характеристик труда абсолютно верны.

В отношении третьего параметра (производительность труда) Маркс выступает не так однозначно негативно. Идеальный вдохновитель коммунизма указывает на полезность роста производительности труда для рабочего: «...при повышающейся производительной силе труда цена рабочей силы могла бы падать непрерывно наряду с непрерывным же ростом массы жизненных средств рабочего» (Маркс К., 2013, с. 533). Однако при этом, у производительности труда есть один смертный грех, который также превращает его в эксплуатационное оружие капиталиста. Маркс продолжает свою предыдущую мысль следующими словами: «...Но при этом относительно, т. е. по сравнению с прибавочной стоимостью, стоимость рабочей силы все время уменьшалась бы, и,

следовательно, все глубже становилась бы пропасть между жизненными уровнями рабочего и капиталиста» (Маркс К., 2013, с. 533). При подобном отношении к производительности труда и технологическом отставании, неслучайно, что все постсоветские страны существенно уступали по этому показателю наиболее развитым странам мира.

Таким образом, анализ двух вышеуказанных факторов (высокая экономическая кооперация внутри СССР и неуважительное отношение к производительности труда) определили те, трудности с которыми столкнулся Азербайджан на первых порах независимости. Экономическая разруха ещё больше усугубилась общей политической нестабильностью в стране, вспышками сепаратизма, а также началом Арменией военных действий в Карабахе. В подобных условиях необходимо было предпринять срочные меры для оздоровления экономической ситуации в стране.

Наиболее конкурентоспособной сферой азербайджанской экономики на тот момент было производство углеводородов. В этой области Азербайджан обладал не только богатыми природными ресурсами, но также сильным кадровым потенциалом и многолетним опытом. В связи с этим, с момента подписания «Контракта века» в 1994 году, энергетическая сфера превратилась в своеобразный «локомотив» всей экономики.

Безусловно, при этом планомерно развивались также отрасли экономики, которые не были связаны с энергетикой. Однако события конца 2014 – начала 2015 года сделали необходимым активизировать работу в этом направлении. В 2014 цены на нефть начали резко падать. К концу года цена барреля нефти марки Brent рухнула на 44% и составила 62 долл. США (Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi, 2016, с. 31). В 2016 году баррель нефти уже котировался по цене в 30 долл. США, в то время как в 2008 году баррель нефти стоил 150 долл. (Обзор экономических реформ Азербайджана 2017, с. 5).

Вдобавок, «снижение объемов экспорта и доходов госбюджета в 2015 году привело к 2%-ному увеличению уровня безработицы по сравнению с предыдущим годом». При этом «прогнозы показывают, что увеличение мирового спроса на нефть и газ к 2050 году будут ослабевать на 0,7 процента в год» (Обзор экономических реформ Азербайджана 2017, с. 5). То есть, сокращение спроса на углеводородное топливо на более чем 20% не предвещает возвращения желаемого ценообразования 2008 года. В подобных условиях, задача диверсификации национальной экономики приобретает стратегическое значение.

При этом необходимо отметить, что нефтяной сектор за несколько до кризиса 2014 года перестал быть ведущей сферой азербайджанской экономики. В последний раз более половины ВВП Азербайджана генерировалось топливно-энергетическим комплексом в 2011 году (см. подробнее Рисунок 2). Тогда на нефтяной сектор пришлось 51,7% ВВП страны.

Рисунок 2: Изменение соотношения нефтяного и ненефтяного секторов в экономике Азербайджана в 2011-2019 гг.

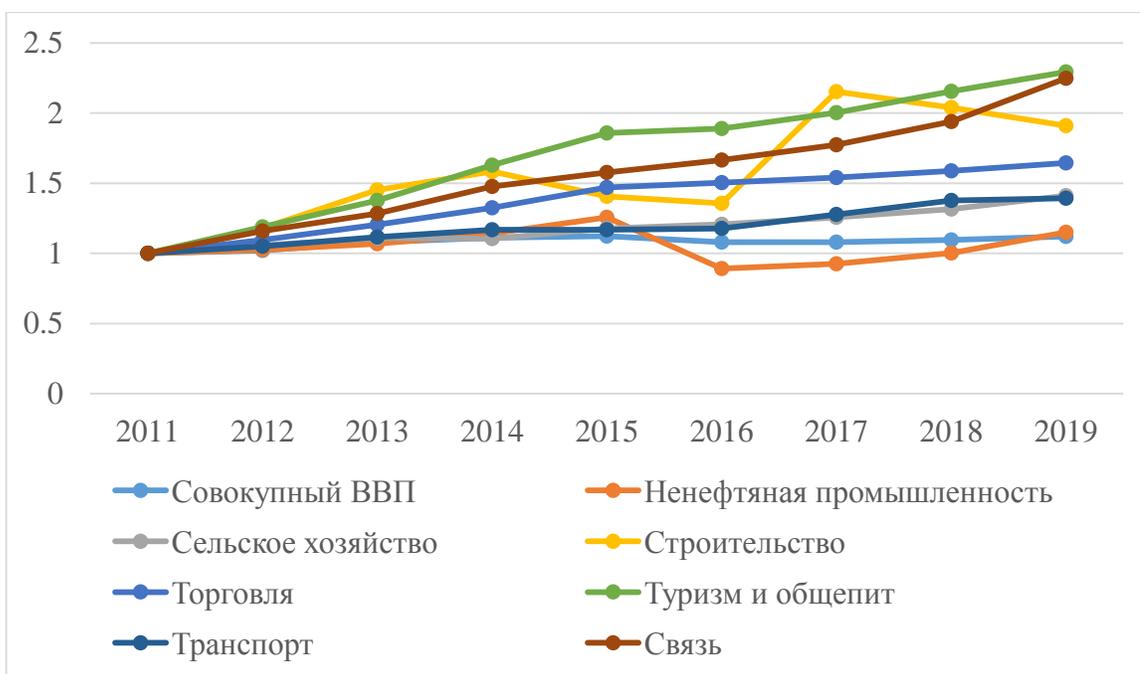


Источник: Министерство Экономики Азербайджанской Республики (<https://www.economy.gov.az/article/main-economic%20gosrt%C9%99ricil%C9%99r/21259>)

С тех пор доля нефтяного сектора планомерно сокращалась, незначительно колеблясь возле отметки в 40%. Так, например, в 2019 году на долю нефтегазового комплекса пришлось 38,3% экономики Азербайджана.

Таким образом, мы можем констатировать, что доля энергетической сферы в общем объёме экономики постепенно снижается. Безусловно, говорить о полном сокращении зависимости от динамики цен на углеводороды говорить пока рано. Однако, тенденция в данном направлении всё же наблюдается. В Графике 1 указаны показатели роста основных отраслей ненефтяного сектора экономики в 2011-2019 гг.

График 1: Динамика роста основных сфер ненефтяного сектора азербайджанской экономики в 2011-2019 гг.



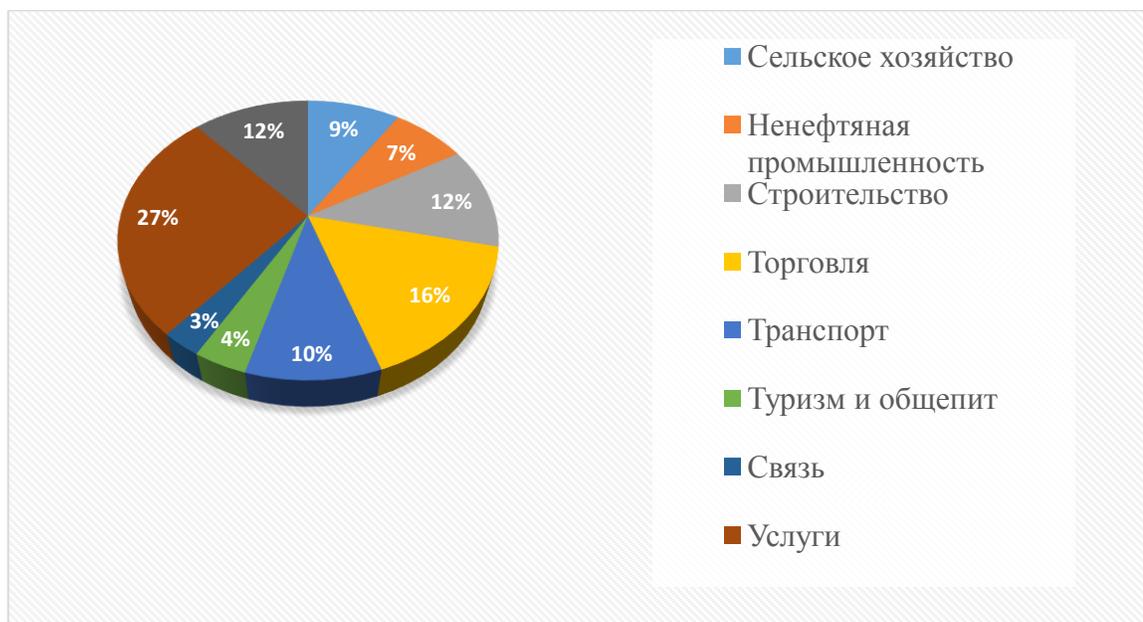
Источник: вычисления автора на основе данных Министерства Экономики АР (<https://www.economy.gov.az/article/main-economic%20gosrt%C9%99ricil%C9%99r/21259>)

По сравнению с базовым 2011 годом ВВП Азербайджана за указанный период вырос на 12%. Примечателен тот факт, что за наблюдаемый период, абсолютно все ведущие отрасли ненефтяного сектора азербайджанской

экономики показали более значимый рост. Наиболее скромные результаты показала нефтегазовая промышленность. По сравнению с 2011 годом она прибавила только 15%. Остальные же отрасли показали более динамичный рост. Так, за указанный период транспортный сектор вырос на 39,2%, сельское хозяйство – на 41,1%, торговый сектор – на 64,4%, строительный сектор – на 91,1%, сектор связи – на 124,7%, сфера туризма и общепита – на 129,2%.

На Рисунке 3 показана структура нефтегазового сектора азербайджанской экономики в 2019 году. Как мы можем видеть из Рисунка 3 наибольший вклад в объём нефтегазовой доли экономики страны внесли строительный сектор (приблизительно 12% или 5 млрд 948 млн манат), сектор торговли (16% или 8 млрд 166 млн манат) и сфера услуг (27% или 13 млрд 610 млн манат).

Рисунок 3: Структура нефтегазового сектора экономики Азербайджана в 2019 году (в млрд манат)



Источник: Министерство Экономики Азербайджанской Республики (https://economy.gov.az/uploads/fm/files/diger/Qeyri-neft_2019.pdf, 2019)

Приложив данные Графика 1 и Рисунка 3, мы можем констатировать, что при совокупном анализе двух факторов (демонстрируемый ежегодный рост и

общий вклад в нефтегазовый сектор) ведущее место занимают строительная и торговая сферы. Туристический сектор и сектор связи являются наиболее динамично растущими отраслями нефтегазовой экономики, однако при этом масштаб их вклада всё же остаётся незначительным (4% и 3%, соответственно).

При этом высокие показатели сферы услуг, как в абсолютном, так и в относительном выражении, не могут выступить весомым аргументом в пользу обозначения сферы услуг «локомотивом» нефтегазовой экономики. Безусловно, сфера услуг генерирует наибольшую часть нефтегазовой экономики страны. Однако данный сектор не является своеобразным катализатором, который подталкивает остальные доли «нефтегазового пирога» к росту.

Так, за период с 2012 по 2019 несмотря на абсолютный рост объёма сферы услуг, его относительное место в структуре нефтегазового сектора экономики страны практически не изменилось. В целом, за указанный период относительной вклад сферы услуг за исключением небольших колебаний держался у отметки в 26%. Только по итогам трёх лет в течение указанного восьмилетнего периода доля сектора услуг незначительно превысила отметку в 26%: в 2012 вклад сферы услуг в общий объём нефтегазового сектора составил 26,2%, в 2015 году – 27,9%, и в 2019 году – 27% (<https://www.economy.gov.az/article/main-economic%20gosrt%C9%99ricil%C9%99r/21259>).

Примечателен тот факт, что в каждом из указанных годов, подобный прирост сферы услуг был связан с ростом количества туристов, посетивших Азербайджан. В 2012 году в Баку состоялся 57-й музыкальный конкурс «Евровидение». В 2015 году Азербайджан принимал первые Европейские игры. 2019 год не ознаменовался проведением каких-либо масштабных спортивно-культурных мероприятий. При этом в 2019 году Азербайджан посетило рекордное число туристов. Так, по данным Государственного Комитета по Статистике Азербайджанской Республики, в 2019 году Азербайджан посетило рекордное 3,2 млн туристов (Gəlmə və xarici (getmə) turizm 2019-cu il, стр. 7).

Таким образом, можно с высокой долей уверенности сказать, что несмотря на, казалось бы, ведущий вклад сферы услуг в объём ненефтяного сектора, она всё же продолжит носить несколько «ведомый» и зависимый от других отраслей характер.

Перспективы роста остальных отраслей ненефтяного сектора выглядят более лучезарно. Особенно на фоне победоносной войны в Нагорном Карабахе. Доктор географических наук, старший научный сотрудник Института географии НАН Азербайджана М. Абдуев заявил в ходе недавнего интервью, что на территориях, находившихся под оккупацией Армении, расположено около 20% внутренних водных резервов страны (780 млн м³), которые теперь перешли под распоряжение Азербайджана (<https://azertag.az/xeber/1688709>, 2021). Данный фактор, вкупе с богатыми плодородными землями Нагорного Карабаха, сможет дать дополнительный толчок развитию сельскохозяйственного сектора страны. Причём наличие водных ресурсов имеет исключительно важное значение для развития сельского хозяйства. Согласно многочисленным исследованиям около 70% ежегодного потребления пресной воды в мире приходится на сельскохозяйственные нужды (Ritchie H. и Roser M., 2020).

Восстановление разрушенной и разграбленной инфраструктуры освобождённых территорий стимулирует рост строительного сектора страны. Возобновление сухопутного сообщения с Нахичеванью и строительство современной дорожной инфраструктуры на освобождённых территориях плодотворно скажется на перспективах развития транспортного сектора страны. Начало разработки месторождений полезных ископаемых в Кельбаджаре и Зангилане плодотворно отразится на динамике ненефтяной промышленности. В случае успешного взятия под контроль пандемии коронавируса имеются перспективы развития туризма (на первых порах, по крайней мере, внутреннего) на освобождённых территориях.

Суммируя всё вышесказанное, можно констатировать, что благодаря восстановлению территориальной целостности страны в среднесрочной перспективе *ceteris paribus* ожидается рост всех основных отраслей ненефтяного сектора азербайджанской экономики. При этом на первых порах потребуются значительное количество инвестиций в регион, что вызовет также определённые рост государственных расходов. В подобных условиях необходимо отметить тот факт, что в 2017 году «каждый второй манат, расходуемый в государственном секторе (около 50 процентов) финансировался за счет трансфертов из ГНФАР» (Обзор экономических реформ Азербайджана 2017, с. 17). Безусловно, при наличии относительно низких цен на энергоносители выделение крупных трансфертов на задачи восстановления станет несколько более сложной задачей. Однако правильное планирование плана генерального восстановления региона вкупе с грамотной политикой привлечения инвестиций, в том числе иностранных, может позволить значительно сократить бремя на государственный бюджет.

2.2. Анализ нефтегазового экспорта в экономике Азербайджана

Из параграфа 2.1 можно вывести одну главную мысль. Безусловно, нефтегазовый сектор всё ещё производит значительную часть отечественного ВВП. Наряду с этим доходы от нефтегазового сектора играют важную роль в пополнении государственного бюджета. Однако, обстановка в нефтегазовом секторе экономики Азербайджан не является настолько проблематичной. Нефтегазовый сектор производит почти две трети отечественной экономики и обладает некоторой степенью диверсификации. Несколько более сложная ситуация наблюдается при анализе нефтегазового экспорта страны.

Согласно данным Государственного Таможенного Комитета в 2020 году на нефтегазовый сектор пришлось 86,53% экспорта Азербайджана (<https://customs.gov.az>, 2021). Другими словами, доля нефтегазового сектора в объёме экспорта более чем в 2 раза превышает его вклад в экономику страны. В результате мы можем заключить, что одна из главных проблем азербайджанской экономики заключается не в высокой доле нефтегазового сектора в общем объёме экономики, а в доминировании продуктов нефтегазового происхождения в экспорте страны.

Подобная ситуация создаёт огромное количество сложностей. Одной из ключевых трудностей, вызванных указанным раскладом в структуре экспорта страны, является необходимость стабилизации платёжного баланса.

В параграфе 1.1 мы указали, что одним из благ экспорта является то, что преобладание экспорта над импортом позволяет поддерживать положительное сальдо платёжного баланса (см. подробнее стр. 24-25). Высокая зависимость экспорта от определённой группы товаров делает задачу стабилизации платёжного баланса намного более сложной.

Для практического изучения данного вопроса обратимся к ситуации, произошедшей в Азербайджане после резкого сокращения цен на энергоносители в конце 2014 года. «В 2015 году импортный спрос в экономике Азербайджана

составлял 1000 долларов США на душу населения. Для обеспечения равновесия (прим. точнее положительного сальдо платёжного баланса) с импортом, в 2015 году Азербайджаном было экспортировано товаров в размере 1500 долларов США на душу населения, и 90 процентов этих товаров составляли нефтегазовые продукты» (Обзор экономических реформ Азербайджана 2017, с. 16). Однако падение цен на энергоресурсы более чем в 2 раза усложняли выполнение подобной задачи. В указанной ситуации у финансовых институтов Азербайджана оставалось всего лишь три рычага воздействия (см. подробнее стр. 24). Точнее, в связи с тем, что меры введения государственного контроля над определёнными экспортно-импортными и валютными операциями представляет собой лишь своеобразный «выпускной клапан», реально действенных рычагов остаётся только два. Первый из них – уменьшение собственных резервов иностранной валюты, второй – изменение валютного курса. Как уже было указано в параграфе 1.1 в силу ограниченности резервов, первый способ представляет собой лишь временную меру. Более действенным являются механизмы, подразумевающие изменение валютного курса.

В 2015 году финансовые органы Азербайджана прибегли к обоим из вышеназванных методов. Сперва финансовые институты Азербайджана начали использовать валютные резервы страны для стабилизации платёжного баланса. В результате, по данным Центробанка Азербайджана объёмы валютных резервов страны в 2015 году сократились на 12,5 млрд долл. США (Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi, 2016, с. 33). Для сохранения государственных валютных запасов финансовые институты страны вынужденно пошли на девальвацию национальной валюты. В результате курса доллара по отношению к манату вырос с 0,78 до 1,7.

Однако сокращение валютных резервов и девальвация маната являются только следствиями появления отрицательного сальдо платёжного баланса. Его причина заключается в сокращении цен на энергоносители на мировом рынке.

Точнее причина заключается в достаточно высокой доле энергоресурсов в общем объёме экспорта Азербайджана.

Как было указано выше, по данным Государственного Таможенного Комитета доля продукции нефтегазового происхождения в общем объёме экспорта страны составляет 86,53%. Оставшаяся часть приходится на долю ненефтяного сектора. При этом необходимо указать, что на протяжении последних четырёх лет ненефтяной экспорт планомерно увеличивался. Так по итогам 2017 года размер неэнергетического экспорта Азербайджана составил 1538 млн долл. США, 2018 – 1689 (рост на 10%), 2019 – 1954 (рост на 20%), 2020 – 1900 млн долл. США (падение на 3%) (İxrac icmalı, 2018, 2019, 2020, 2021). Небольшое падение по итогам 2020 года связано с разразившейся пандемией COVID-19, которая стала причиной сокращения глобальной экономической активности и вместе с ней и международной торговли.

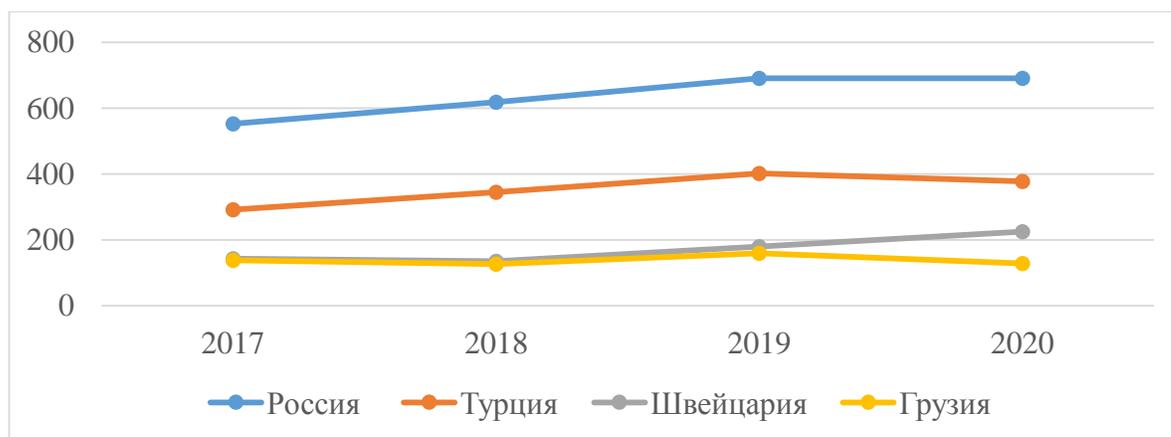
В Таб. 6 показаны основные товары ненефтяного экспорта за 2017-2020 гг. Как видно наиболее ведущие позиции в азербайджанском неэнергетическом экспорте занимают томаты и золото. За указанный период их совокупная доля выросла с 277 до 407 млн долл. США. Примечателен тот факт, что томаты являются единственной товарной номенклатурой, объёмы продажи которой показывали рост на протяжении 2017-2020 гг. Причём подобная ситуация не представляет собой ничего удивительного. Продукты овощеводства и фруктоводства занимают ведущее место в структуре ненефтяного экспорта Азербайджана. В 2020 году азербайджанские аграрии экспортировали товаров на сумму в 607 млн долл. США (İxrac icmalı 2021, стр. 3). В результате, доля аграрной продукции в общем объёме ненефтяного экспорта в 2020 году составила 32%.

Значительная роль аграрной продукции в структуре азербайджанского экспорта также обуславливает список крупнейших покупателей отечественной ненефтяной продукции. Согласно статистическим данным, «почти 90 процентов продуктов домашнего хозяйства и питания Азербайджана экспортируются в

Россию, Грузию и в страны Центральной Азии» (Обзор экономических реформ Азербайджана 2017, с. 11). Примечателен тот факт, что и Россия, и Грузия на протяжении исследуемого периода неизменно входили в четвёрку крупнейших покупателей азербайджанской продукции неэнергетического происхождения. При этом на протяжении 2017-2019 гг. Грузия увеличила закупки азербайджанской продукции на 15%, а Россия – практически на 25%. В 2020 году из-за влияния глобальной пандемии коронавируса показатели Грузии несколько упали. В то же время политическая и экономическая турбулентность прошлого года никак не сказалась на состоянии ненефтяного экспорта Азербайджана в Россию.

В данном контексте, важно заметить, что подобное доминирование аграрной продукции в национальном экспорте имеет под собой чёткое научное обоснование. В экономической практике для оценки внешней конкурентоспособности товаров используется коэффициент выявленных сравнительных преимуществ (RCA, Revealed Comparative Advantage). Он представляет собой «отношение доли данной страны на мировом рынке данного товара к доле данной страны в мировом экспорте» (Ясин Е., 2012).

График 2: Четвёрка крупнейших покупателей продукции ненефтяного сектора азербайджанской экономики в 2017-2020 гг. (в млн долл. США)



Источник: İhrac istatı (2018, стр. 4; 2019, стр. 5; 2020, стр. 5; 2021, стр. 5)

Таким образом, для нахождения коэффициента RCA для продуктов овощеводства Азербайджана необходимо иметь в наличии информацию по четырём следующим категориям: размер экспорта продуктов овощеводства из Азербайджана за год; объём мирового экспорта продуктов овощеводства за тот же год; размер совокупного экспорта Азербайджана за условный год; совокупный объём мирового экспорта. Согласно данным Всемирного банка указанные данные по состоянию на 2018 год выглядят следующим образом: Азербайджан экспортировал продуктов овощеводства в размере 602,391 млн долл. США; мировой экспорт овощеводческой продукции составил 612654,104 млн долл.; совокупный экспорт Азербайджана по итогам был зафиксирован на уровне в 19458,632 млн долл.; общий объём мирового же экспорта составил 20834690,355 млн долл. США (<https://wits.worldbank.org>, 2018). После нетрудных математических операций мы можем определить, что коэффициент RCA для продукции овощеводства Азербайджана составляет 1,05. Согласно теоретическому обоснованию данного метода «страна обладает конкурентным преимуществом при $RCA > 1$ » (Ясин Е., 2012).

В итоге, мы можем заключить, что Азербайджан обладает сравнительным преимуществом в производстве продукции овощеводства. В подобной ситуации, согласно постулатам А. Смита, Азербайджану выгодно выделить определённую часть собственных ресурсов для производства продукции овощеводства.

При этом, несмотря на конкурентные преимущества, которыми обладает Азербайджан в этой отрасли, строительство ненефтяного экспорта с основой на сельском хозяйстве в целом и на овощеводстве в частности является стратегически недостаточно обоснованным шагом. Во-первых, подобный аргумент связан с самой природой сельского хозяйства. Аграрный сектор представляет собой своеобразный сектор экономики, который довольно сильно зависит от прихотей природы. Безусловно, современные технологии и широкое развитие теплично-парникового хозяйства снижает уровень влияния капризов

природы. Однако даже в подобных условиях сельское хозяйство остаётся относительно более уязвимой сферой экономики (например, в силу наличия вредителей). С другой стороны, сельское хозяйство представляет собой «последний оплот совершенной конкуренции во всей экономике; поэтому ему требуется государственная помощь, чтобы противостоять возникающим в связи с этим неблагоприятным условиям торговли» (Макконнелл К. и Брю С., 1999, с. 731). Вторая причина же нежелательности чрезмерной опоры на сельское хозяйство, связана с государственной поддержкой, оказываемой сельхозпроизводителям в абсолютном большинстве стран мира (см. подробнее Таб. 7)

Таблица 7: Поддержка, оказываемая некоторыми странами мира собственным сельхозпроизводителям в 2019 (в млрд евро)

Страна	Размер государственной поддержки
Австралия	1,881
Китай	220,215
ЕС (28 стран)	113,322
Индия	11,509
Япония	46,739
Россия	10,410
Швейцария	6,906
Турция	8,085
США	100,084

Источник: <https://data.oecd.org/agrpolicy/agricultural-support.htm>

Исходя из данных Таб. 7, мы можем сделать заключение, что ежегодная поддержка, оказываемая ведущими экономиками мира, собственным сельхозпроизводителям измеряется в миллиардах и десятках миллиардах евро. В случае с ЕС, США и Китаем объём государственной помощи измеряется в сотнях миллиардах.

Подобная ситуация делает довольно сложной задачей использование по максимуму собственных преимуществ в аграрной отрасли. В связи с указанными факторами, наряду с развитием сельского хозяйства необходимо также уделять внимание развитию других сфер, которые способны обеспечить рост ненефтяного экспорта страны (более подробно данный вопрос будет рассмотрен в третьей главе).

Определённые шаги в этом направлении уже делаются. Так в 2019 году в Сумгаите был открыт завод SOCAR Polymer. Завод способен ежегодно производить 184 тыс. т полипропилена и 120 тыс. т полиэтилена (<https://azertag.az/ru/xeber/1247399>, 2019). Результаты не заставили себя долго ждать. Уже в 2019 году Азербайджан экспортировал за рубеж полипропилен на сумму в 65,7 млн долл. США. В 2020 году, несмотря на влияние пандемии коронавируса, экспорт полипропилена составил 64,5 млн долл. США (см. подробнее Таб. 6).

III ГЛАВА. КЛЮЧЕВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ УВЕЛИЧЕНИЯ НЕНЕФТЯНОГО ЭКСПОРТА АЗЕРБАЙДЖАНА

3.1. Основные направления увеличения экспорта в XXI веке

Таким образом, главный вывод, сделанный после анализа во второй главе, заключается в том, что ключевая задача, стоящая перед Азербайджаном – это не просто развитие нефтегазовой экономики, а развитие отраслей, которые помогут диверсифицировать экспорт страны. В этом контексте полезно вспомнить про *ключевое правило развития экспорта*, которое было сформулировано нами в первой главе: *страна должна акцентировать внимание на тех отраслях, в которых она обладает сравнительными преимуществами*.

С первого взгляда указанная цель не кажется чрезмерно сложной. Однако подобная ситуация возникает лишь при поверхностном анализе. Неслучайно «административные ошибки в этой области обернулись для ряда стран значительными потерями (неудачи с крупными экспортными проектами в Таиланде, Сингапуре, Индонезии, Бразилии)» (Верещака Т., 2005, с. 89).

Одной из ключевых ошибок при выборе экспортных отраслей является неспособность стран спрогнозировать их будущее развитие. К примеру, страна X обладает определёнными преимуществами в производстве шёлка. На данный момент эта отрасль показывает определённый рост. Но в долгосрочной перспективе господствует тенденция замены дорогостоящего шёлка более экономичными аналогами. Так, в период с 2001 по 2020 гг. мировой экспорт шёлка по данным COMTRADE снизился на 10% (см. подробнее Таб. 8). Подобный сценарий *ceteris paribus* заставляет нас предполагать, что в долгосрочной перспективе данная отрасль не принесёт желаемых дивидендов.

Учитывая всё вышесказанное, необходимо провести довольно детальный и глубокий анализ прежде чем приступать к развитию экспортных сфер. Так, как ошибка может грозить потерей значительных финансовых и материальных

средств. Однако ещё более существенная потеря будет связана с невосполнимыми временными лишениями, которые в условиях XXI века могут иметь фатальный результат.

В этом контексте, внимание привлекает исследование, проведённое экспертами UNCTAD в начале текущего тысячелетия. После довольно глубокого анализа группа специалистов пришла к выводу, что для уменьшения рисков при планировании развития национального экспорта необходимо выбирать наиболее «динамичные» продукты. Так, по единогласному мнению, исследователей «динамичные продукты, развитие экспорта которых можно в наибольшей степени точно спрогнозировать, демонстрируют наибольший рост и занимают наиболее высокую долю в совокупном мировом экспорте» (Mayer J., Butkevicius A. и Kadri A., 2002, стр. 8).

В связи с тем, что указанное исследование было сделано в начале XXI века, его практические выводы не могут быть использованы в нашей работе (в связи с тем, что прошёл довольно продолжительный период в почти 20 лет и данные, приведённые в обзоре не отвечают критериям актуальности). В то же время теоретические аспекты работы все ещё сохраняют свою ценность.

В Таблице 9 указаны секции продуктов, которые по данным COMTRADE показали наиболее динамичный рост в промежутке между 2001 и 2019 гг. Из Таб. 9 мы можем обнаружить, что из 21 секции продуктов (последние три секции показали одинаковый рост, поэтому итоговое число составило 21), демонстрирующих наибольшие показатели увеличения экспортных объёмов практически половина – 10 секций (номера секций в системе Comtrade: 12, 19, 15, 08, 18, 09, 11, 22, 02 и 16) относятся к продуктам питания. Также в группу стремительно растущих отраслей можно отнести производство удобрений (номер секции: 31). Подобная тенденция связано с ростом спроса на продукты питания на мировом рынке.

Указанный список также пополняют производство парфюмерии и косметики (номер секции: 33), мыла и моющих средств (номер секции: 34), головных уборов (номер секции: 65), мебели и осветительного оборудования (номер секции: 94).

Фундаментальным фактором, давшим толчок увеличению именно вышеназванных секций, является продолжающийся рост численности мирового населения. Так, по данным ЮНФПА в 2003 году общая численность населения мира составила 6301,5 млн человек (Народонаселение мира в 2003 году, с. 86). В 2017 году данный показатель вырос до 7550 млн человек (Народонаселение мира в 2017 году, с. 129). Таким образом, в течение всего лишь 14 лет население планеты Земля выросло на 19,8%. В связи с этим, неудивительно, что в авангарде наиболее быстро растущих экспортных продуктов идут именно бытовые и пищевые товары.

Вышеназванная тенденция объясняет рост производства лаков (номер секции: 13), пластмасс и изделий из них (номер секции: 39), резины и изделий из неё (номер секции: 40), которые широко применяются как в промышленном производстве в целом так и в создании указанных выше групп товаров, в частности.

Рост численности населения также является важным фактором лидерства фармакологической отрасли. Данная сфера является единственной секцией продуктов, экспорт которой менее чем за 20 лет вырос более чем в 5 раз. С одной стороны, данный рост связан, как указано выше с увеличением численности населения, а с другой стороны, с распространением количества заболеваний.

Единственная секция, которая не почувствовала влияние демографического фактора и одновременно вошла в список наиболее растущих отраслей, – это производство оружия и боеприпасов (номер секции: 93). Данная тенденция связана с растущим напряжением в международных отношениях, вызванное противоборством государств и их стремлением обезопасить себя,

которое становится причиной начала «гонки вооружений». Последняя, в свою очередь, толкает вверх процесс производства и купли-продажи вооружения на мировом рынке.

После небольшого разбора списка продуктов, показавших наиболее быстрый рост за последний промежуток времени, перейдём к анализу секций, которые занимают наибольший удельный объём в мировом экспорте (см. подробнее Таб. 10). Парадоксальным образом, однако мы можем заметить, что ни одна из секций, касающихся производства продуктов питания, не входит в десятку крупнейших отраслей. Более того, из двух десятков секций, представленных в Таблице 9, только две (фармакологическая продукция и производство мебели, номера секций: 30 и 93, соответственно) входят в десятку крупнейших областей мирового товарного экспорта.

Подобная ситуация создаёт перед развивающимися странами определённое количество проблем. Для преодоления которых и «достижения быстрого и устойчивого экономического роста развивающиеся страны должны сдвинуть структуру собственной экономики от ресурсо- и трудоёмких отраслей к сферам, развитие которых зависит от наличия технологий и навыков» (Mayer J., Butkevicius A. и Kadri A., 2002, стр. 9). Данная позиция ещё сильно обусловлено тем, что объём большинства из указанных в Таб. 10 секций измеряется в сотнях млрд долл. США. Размер только трех секций – производство электрических машин и оборудования, ядерных реакторов и котлов, транспортных средств (номер секций: 85. 84 и 87, соответственно) измеряется в трлн долл.

После того, как мы по отдельности рассмотрели секции, демонстрирующие наибольший рост (Таб. 9), и отрасли, занимающие наибольшую долю в совокупном мировом экспорте (Таб. 10), целесообразно провести некоторый синтез обоих этих показателей. Данный шаг обусловлен тем, что наиболее «динамичные» товары должны как показывать высокие показатели роста, так и занимать видное место в мировом экспорте. Только при выборе подобных

отраслей страна может рассчитывать на «получение доли от большого пирога, объём которого планомерно растёт».

При наглядывании Таблиц 9 и 10, мы можем обнаружить, что в группу наиболее «динамичных» товаров входят следующие секции – фармацевтическая отрасль, производство пластмасс и изделий из них, мебели и осветительного оборудования, резины и изделий из неё, парфюмерии и косметики, мяса и мясных субпродуктов, съедобных фруктов и орехов, напитков и уксуса (номера секций: 30, 39, 94, 40, 33, 02, 08, 22). Любая страна, *ceteris paribus*, получит большую выгоду, если сможет развить на своей территории эффективное производство продукции восьми вышеуказанных секций.

Однако прежде, чем перейти дальше нам необходимо рассмотреть ещё один важный показатель. Безусловно, каждая развивающаяся страна желала бы в течение пары лет развить на своей территории такие мощные концерны, как «Apple», «HP», «BMW», «Mercedes» или «Mitsubishi». Однако на практике мы сталкиваемся с огромным количеством проблем. Развитие подобных компаний предполагает проведение довольно сложной и всесторонней подготовительной работы. Анализ подобной подготовки предполагает некоторую сложность, но при этом не является чем-то невыполнимым.

Для учёта данного фактора мы введём *третий показатель* в наш анализ – *уровень конкуренции в определённой отрасли производства экспортной продукции*. Чтобы обосновать подобный выбор проанализируем конкуренцию на двух различных рынках – рынке сельского хозяйства и рынке мобильной телефонной связи.

Как указано на стр. 61, сельское хозяйство является одной из последних отраслей, где господствует совершенная конкуренция. Вход на данный рынок не представляется довольно сложной задачи. Например, Вы можете выйти на рынок томатов, начав выращивать помидоры на собственном приусадебном участке. Безусловно, объём вашей продукции будет при этом невысоким, а

потенциальный список клиентов ограничится парой местных продуктовых магазинов. Однако, в итоге, вы получите доступ на данный рынок. Для этого Вам требуется иметь только небольшой участок, семена, воду для поливки, несколько подручных агротехнических средств и немного дисциплины. Подобную возможность входа на рынок производства томатов имеет относительно крупное число домохозяйств. Поэтому рынок томатов является довольно конкурентоспособным, где на каждую хозяйственную единицу падает относительно низкий объём совокупного продукта.

Противоположность этому составляет рынок мобильной телефонной связи. Для оказания услуг по обеспечению телефонной связи необходимо обладать довольно существенным капиталом. Так как, данная отрасль предполагает создание широкой сети распределительных станций, закупка дорогостоящего оборудования связи, наём многочисленного персонала для выполнения технических, ремонтных, управленческих работ и т.д. В связи с этим, вход на данный рынок является довольно затруднительным процессом. Указанная особенность этой отрасли и обуславливает тот факт, что в большинстве стран мира на рынке мобильной телефонной связи присутствует относительно небольшое число участников, каждый из которых контролирует значительную часть всех предоставляемых услуг.

В связи с этим, при выборе направлений повышения экспорта наряду с объёмом отрасли и динамикой её роста необходимо также рассмотреть уровень конкуренции в рамках выбранной сферы. Чем больше количество крупных игроков в данной отрасли и чем выше уровень их конкурентоспособности, тем сложнее *ceteris paribus* будет осуществить вход в данную сферу.

Однако прежде чем перейти дальше необходимо уточнить один важный момент. Что подразумевается под понятием «конкурентоспособный экспортёр»? Безусловно, в зависимости от выбора подхода на данный вопрос имеется довольно широкий перечень ответов. Однако один из наиболее удачных

вариантов в этом контексте предложен со стороны ВТО. Согласно Соглашению ВТО по субсидиям «экспорт какого-либо товара является конкурентоспособным, если доля экспорта данного товара из развивающейся страны-члена достигла по меньшей мере 3,25% мировой торговли данным товаром за два следующих один за другим календарных года» (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994, ст. 27). Коротко говоря, если на долю какого-либо экспортёра попадает минимум 3,25% совокупного экспорта данного продукта на мировом рынке, то можно говорить, что указанная страна обладает конкурентоспособностью в производстве этого товара. В Таб. 11 указаны страны, обладающие наибольшей долей в 20 крупнейших секциях продуктов по версии Comtrade за 2019 год.

В зависимости от доли, которой обладает тот или иной участник вышеназванные сферы можно подразделить на *3 крупные группы*:

- Отрасли с высоким уровнем конкуренции.
- Отрасли со средним уровнем конкуренции.
- Отрасли с относительно низким уровнем конкуренции.

В *первую группу* входят секции, в которых имеется хотя бы один участник, обладающий монопольным положением на рынке – контролирующий минимум 30% рынка. В эту группу входят: *производство электрических машин и оборудования, самолётов и космических аппаратов, мебели и осветительного оборудования, трикотажной одежды, нетрикотажной одежды, обуви, игрушек и спортивного инвентаря (номера секций: 85, 88, 94, 61, 62, 64, 95)*. Вход на рынок данных товаров довольно проблематичен в виду ряда сложностей – необходимость развития высоких технологий, осуществления значительного объёма инвестиций в НИОКР, подготовки специалистов и соответствующей инфраструктуры. В некоторых случаях имеет значение наличие относительно дешёвой рабочей силы (как в случае, с производством одежды в Китае). Типичным примером данной группы является производство самолётов и космических аппаратов (номер секции: 88). Экспорт данной отрасли практически

полностью (78,1% рынка) находится в руках 5 стран и принадлежащих им концернов: США (корпорация «Boeing»), Франция, Германия и Соединённое Королевство (концерн «Airbus») и Канада (компания «Bombardier»).

Вторая группа состоит из отраслей, где ни одна страна не обладает монопольным преимуществом (минимум 30% рынка), но хотя бы одна страна контролирует минимум 15% мирового экспорта. В эту категорию входят: *производство ядерного оборудования, транспортных средств, фармацевтической продукции, приборов и аппаратов, напитков, судов (номера секций: 84, 87, 30, 90, 22, 89)*. Вхождение в указанные отрасли требует проведения значительной подготовительной работы, однако по сложности она уступает мероприятиям, связанным с началом деятельности в секциях первой группы.

Третью группу секций продуктов составляют отрасли с относительной низкой конкурентоспособностью участников рынка. На долю любой страны-экспортёра в отраслях этой группы приходится менее 15% совокупного рынка. В указанную категорию входят: *производство пластмасс и изделий из них, резины и изделий из неё, парфюмерии и косметики, мяса и мясных субпродуктов, съедобных фруктов и орехов, рыбы, злаков (номера секций: 39, 40, 33. 02. 08, 03. 10)*. Развитие экспортного потенциала в этих отраслях не предполагает построения продвинутой научной базы или длительную подготовку кадров. По большей части доля стран в указанных отраслях обусловлена «эффектом масштаба». Не случайно, значительная часть отраслей, связанных с производством аграрной и пищевой продукции, входят в эту группу. Лидерство же в этих секциях принадлежит странам, которые обладают значительными земельными и водными ресурсами (США, Бразилия, Индия, Китай, Россия и другие).

3.2. Перспективные направления увеличения экспорта Азербайджанской Республики

В данном параграфе мы попытаемся ввести и проанализировать *последний элемент* в нашу модель – *экспортный потенциал Азербайджана в какой-либо из вышеуказанных перспективных отраслей*. Однако до этого проделаем некоторое суммирование результатов, приведённых в предыдущем параграфе. Для лёгкости введём балльную систему следующего типа:

- За базовую матрицу примем перечень крупнейших по объёму экспорта секций продуктов, приведённых в Таб. 10.
- Если отрасль, приведённая в Таб. 10, также показывает наиболее высокие показатели прироста (Таб. 9), то она получит 1 балл, в обратном случае балл не начисляется.
- Также начисляются дополнительные баллы за уровень конкуренции (Таб. 11): за вхождение секции в третью группу начисляется два дополнительных балла, за вторую группу – 1 балл. Если отрасль входит в первую группу по показателям конкуренции, то баллы не начисляются (схематически см. Таб. 12).

В соответствии с Таб. 12 все вышеприведённые секции по параметру перспективности можно подразделить на 4 группы:

- Наиболее перспективные (набрали 3 балла).
- Секции, обладающие хорошими перспективами (набрали 2 балла).
- Секции, обладающие средними перспективами (набрали 1 балл).
- Отрасли с относительно слабыми перспективами развития (не набрали баллов).

В *перечень наиболее перспективные отраслей* входят: *производство пластмасс и изделий из них, резины и изделий из неё, парфюмерии и косметики, мяса и мясных субпродуктов, съедобных фруктов и орехов (номера секций: 39, 40, 33, 02, 08)*.

В список *секций, обладающих хорошими перспективами развития*, относятся: *производство фармацевтической продукции, напитков, рыбы, злаков (номера секций: 30, 22, 03, 10)*.

Список *секций со средними перспективами развития* включает в себя производство: *ядерного оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов, мебели и осветительного оборудования, судов (номера секций: 84, 87, 90, 94, 89)*,

К *отраслям с относительно слабыми перспективами развития* относятся: *производство электрических машин и оборудования, самолётов и космических аппаратов, трикотажной одежды, нетрикотажной одежды, обуви, игрушек и спортивного оборудования (номера секций: 85, 88, 61, 62, 64, 95)*.

Таким образом, *ceteris paribus* развитие секций первой и второй группы позволит рассчитывать на более высокую потенциальную выгоду (в связи с этим в этом параграфе мы рассмотрим лишь секции, относящиеся к этим двум группам). При этом выборочное продвижение какой-либо из секций, относящихся к третьей группе, также даст возможность повысить совокупный экспорт страны. Безусловно, перед Азербайджаном не стоит задача создание за считанные годы компаний типа «BMW» или «Mitsubishi». Однако попытаться войти в эти отрасли через производство различных узлов или комплектующих вполне возможно. Четвёртая категория в силу относительно низкой динамики роста, высокой конкуренции и сильной зависимости от технологического развития не представляет подобный интерес. Суммировав всё вышеуказанное, мы можем перейти к анализу каждой из секций, входящих в первые две группы, с точки зрения возможностей Азербайджана войти на рынок указанных продуктов.

Производство пластмасс и изделий из них. В данной отрасли Азербайджан имеет довольно сильные возможности для развития собственного

экспорта. Процесс производства пластмасс можно разделить на два условных этапа: производство пластических масс и переработка получаемого сырья. Предприятия, которые строят свою деятельность на создании пластических масс, обычно отдают предпочтение регионам, где в обилии имеются два ресурса – энергия и топливо. Указанная тенденция детерминируется тем фактом, что «затраты на топливо и энергию в этих отраслях составляют 35-60% себестоимости продукции» (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 54).

В связи с этим раньше эта отрасль сильное развитие получала в регионах, где в промышленных масштабных происходила добыча угля, который представлял собой как первичное сырье получения пластиковых масс, так и источника энергии (угольные тепловые электростанции). С развитием топливной индустрии на смену углю пришли нефть и газ. Неслучайно, крупный регион химической промышленности (производство полупродуктов, сырья и удобрений) сформировался в районе Персидского залива, который занимает важное место в обеспечении мира углеводородным топливом (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 170).

Переработка же пластикового сырья более тяготеет к районам, в которых сосредоточено значительное число трудовых ресурсов (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 54).

С этой точки зрения, Абшеронский полуостров представляет собой идеальное место для развития производства пластмасс. В прилегающем к Абшерону водах Каспийского моря имеются существенные запасы нефти и газа, а в Баку и Сумгаите наличествует значительное количество рабочей силы. Вдобавок полученные пластмассы можно экспортировать в Турцию, а через порты Грузии – в страны Центральной и Восточной Европы, где имеется рынок сбыта, но нет собственных ресурсов для производства пластмасс.

Производство резины и изделий из неё. При рассмотрении производства резины необходимо изучить вопросы, связанные с получением каучука –

первичного сырья, используемого при изготовлении резины. До XX века основным источником получения каучука было возделывание каучуконосных деревьев (наиболее распространённый вид – гевея) и сбор их млечного сока. Из этого материала получался каучук. Долгое время указанный метод являлся единственным способом получения каучука. Однако в XX веке развитие химической промышленности позволило выделить каучук без необходимости сбора сока гевеи – синтетическим путём. Таким образом началось производство синтетического каучука. В противовес этому каучук, изготавливаемый из сока деревьев, стал называться натуральным.

Производство натурального каучука предполагает наличие существенной сырьевой базы. В связи с этим оно более сосредоточено в регионах, где имеются значительные площади каучуконосных деревьев. Указанный фактор и является причиной того, что Малайзия и Индонезия (страны, обладающие большими запасами каучуконосных деревьев) входят в список крупнейших экспортёров резины (см. Таб. 11). Изготовление же искусственного каучука, как и изготовление пластмасс, более приближено к регионам, где имеются значительные запасы энергии и топлива (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 54).

В этом контексте создать предприятия по производству синтетического каучука на Абшере не представляет сложности. Однако данная особенность не касается производство резины. Резинотехническая отрасль более тяготеет к регионам, где имеется значительный рынок сбыта (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 55). Поэтому Азербайджан, у которого не имеется развитого автомобилестроительного комплекса и 50-миллионного населения, не создаёт необходимые условия для функционирования данной отрасли.

При этом выход на рынок экспорта синтетического каучука не представляется невыполнимой задачей. Особенно, если учесть, что объём данного рынка по данным Comtrade в 2019 году составил 22,7 млрд долл. США.

Интересен тот факт, что за аналогичный год экспорт натурального каучука составил всего 12,3 млрд долл. (<https://comtrade.un.org/data/>).

Производство парфюмерии и косметики. Парфюмерно-косметическая промышленность прошла довольно долгий путь развития. При этом по ходу этого развития изменялись факторы, которые определяют расположение косметических предприятий. Если в начале XX века ключевыми условиями развития парфюмерно-косметической промышленности были «наличие сырьевой базы, водных ресурсов и энергии», то на современном этапе ключевое значение имеют наличие спроса и высокой покупательской способности населения (Гладенкова Т., 2020, с. 40). Неслучайно ведущими государствами-производителями косметики и парфюмерии являются: страны обладающими крупным населением, например, Китай (см. подробнее Таб. 11); страны, имеющие доступ на широкий рынок благодаря вхождению в интеграционные блоки (например, Сингапур является членом АСЕАН, общая численность населения стран-участниц которой по состоянию на 2017 год составила 642,1 млн человек) (<https://www.aseanstats.org/infographics>, 2019); страны, которые обладают как доступом на широкий рынок, так и высокой покупательской способностью населения, например, члены ЕС (Франция, Германия, Ирландия, Испания, Италия, Соединённое Королевство до 2021 года), Япония, США, Южная Корея (население по состоянию на 2017 год – 127,5, 324,5 и 51 млн человек, соответственно) (Народонаселение мира в 2017 году, с. 125-126, 128).

Суммировав вышесказанное можно заявить, что развитие парфюмерно-косметической промышленности в Азербайджане не имеет довольно ярких перспектив. Азербайджан не обладает крупным населением и не входит в крупные интеграционные блоки. Вдобавок к этому население близлежащих стран не отличается высокой покупательской способностью.

Производства мяса и мясных субпродуктов. В мясном экспорте ведущее положение занимает говядина. В 2019 году её экспорт в мире составил 51.9 млрд

долл. США или 38,6% от общего мясного экспорта (<https://comtrade.un.org/data/>, 2019). При этом производство мяса является довольно нелёгкой задачей, зависящей от множества факторов. Однако при этом более 50% себестоимости продукции мясного животноводства приходится на корма (Пестис М., Еремеевич Т. и Пестис П., 2011, с. 26). Однако наиболее сложной задачей, которая стоит перед производителями заключается в чрезмерно длительной окупаемости производства (Концепция ускоренного развития мясного скотоводства на территории Томской области, 2017, с. 6). Подобная ситуация создаёт огромное количество проблем, так как лишь после удачного прохождения этого периода предприниматель сможет рассчитывать на получение прибыли.

В связи с этим важная роль в этом процессе падает на плечи государства, которое должно оказать помощь производителям, пока они не станут на свои ноги. При этом производство мяса в Азербайджане имеет ряд преимуществ, особенно на фоне победоносной войны в Нагорном Карабахе. Так, как заявил доцент Бакинского Инженерного Университета Х. Ейналов до 1988 года на этот регион приходилось 14,5% совокупного производства мяса в Азербайджане (<https://vergiler.az/news/economy/11103.html>, 2020).

В этом контексте необходимо отметить, что благоприятные климатические условия в Азербайджане позволяют практически круглогодично вести кормление на пастбищах. Указанная особенность является важным преимуществом, так как «себестоимость лугопастбищного кормления жвачных животных в 2-3 раза ниже в сравнении со стойловым содержанием» (Волостнова А., Якимов А., Мухутдинов Д. и Каюмов Р., 2015, с. 46).

Производство фруктов и орехов. Агроклиматические условия Азербайджана позволяют рассчитывать на хорошие результаты развития этой отрасли. При этом две отрасли представляют наибольший интерес – выращивание орехоплодных и цитрусовых. Подобная тенденция связана с относительно стабильными и высокими стоимостью и спросом на продукцию

орехоплодных на мировом рынке. Экспорт цитрусовых же является одной из двух наиболее объёмных подсекций фруктов по версии Comtrade. Экспорт двух подсекций – цитрусовых, которые располагаются в системе Comtrade под номером 0802, и фиников, манго, инжира, ананасов, авокадо, гуавы (все они входят в одну подсекцию) – в 2019 году составил 13,9 млрд долл. США (<https://comtrade.un.org/data/>). При этом в список крупнейших покупателей цитрусовых на мировом рынке, ежегодный импорт которых превышает миллиард долл. США, входят только 5 стран – Франция, Германия, Нидерланды, Россия и США (<https://comtrade.un.org/data/>). При наличии подобного объёмного рынка по соседству Азербайджану необходимо попытаться воспользоваться указанной ситуацией. Особенно при учёте наличия возможностей для выращивания цитрусовых в южных регионах страны.

Производство фармацевтической продукции. Безусловно, фармацевтическая промышленность относится к категории наукоёмких отраслей химической промышленности. Характерная особенность этой категории заключается в том, что она «предъявляет высокие требования к уровню подготовки рабочей силы, развитию НИОКР, производству специального оборудования» (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 168). Однако вхождение фармацевтической промышленности в число крупнейших экспортных секций продуктов (см. Таб. 10), а также в число отраслей, демонстрирующих наибольшие темпы прироста за последние 20 лет (см. Таб. 9), превращает эту отрасль в довольно выгодную сферу. Причём на фоне разразившейся пандемии коронавируса роль фармацевтики будет только расти. Поэтому Азербайджану необходимо обратить пристальное внимание на развитие данной отрасли. Безусловно, придётся затратить значительное количество времени и средств на подготовку кадров и соответствующей инфраструктуры. Однако подобные вложения окупятся в долгосрочной перспективе. Причём у государственных структур имеется ряд рычагов для ускорения развития данной сферы. К примеру,

по данным опроса, проведённого компанией «Делойт» среди производителей фармацевтической продукции в России, одним из наиболее эффективных инструментов государства, способствующего развитию данной отрасли, является предоставление резидентства в особой экономической зоне (Тенденции фармацевтического рынка России 2019, с. 21).

Производство напитков. Ведущее место в мировом экспорте напитков играют вина и другие продукты виноделия. Азербайджан обладает всеми земельно-климатическими условиями для развития этой отрасли (особенно выделяются Шамаха и недавно освобождённый Агдам). Однако перед отраслью стоят определённые проблемы. Одной из главных проблем является слишком высокая себестоимость винограда на внутреннем рынке (2018–2025-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında şərabçılığın inkişafına dair Dövlət Proqramı, 2018). Подобная проблема досталась Азербайджану в связи с проведённой М. Горбачевым антиалкогольной кампанией, результатом которой стало массовое уничтожение виноградников. Однако на настоящий момент проводится ряд мер, направленных на решение указанной проблемы.

Производство рыбы. В целом, как мы можем заключить из Таб. 11 в развитии рыболовства важная роль принадлежит наличию морских биологических ресурсов. Неслучайно ведущими экспортёрами рыбной продукции являются страны, находящиеся на берегу богатых природными запасами морских и океанических бассейнов (Китай, Норвегия, Вьетнам, Чили, Россия и т.д.). Азербайджана не обладает подобным биологическим богатством. При этом у Азербайджана есть возможность выйти на более узкий рынок рыбной продукции – экспорт осётра. Так как до 80% всех мировых запасов осетровых находится в Каспийском море (<http://eco.gov.az/az/fealiyyet-istiqametleri>). Однако в ближайшей перспективе экспорт осетровых не кажется реальным. Подобная ситуация связана с резким сокращением поголовья осетровых. Основными причинами тому является широкое распространение браконьерства в 90-ые гг., а

также загрязнение бассейна Каспийского моря. Для восстановления популяции осетровых с 2011 года в Азербайджане запрещен их коммерческий отлов (<http://eco.gov.az/az/fealiyyet-istiqametleri>). На данный момент проводятся мероприятия по ускорению восстановления популяции осетровых в бассейне Каспийского моря. Успешное выполнение этой задачи позволит в будущем наладить производство, а в последующем и экспорт осетровых на мировой рынок.

Производство злаков. В мировом экспорте злаков ведущее место занимают пшеница (36.7 млрд долл. США, 37% мирового экспорта злаков), кукуруза (30,3 млрд долл., 30%) и рис (23,9 млрд долл., 24%) (<https://comtrade.un.org/data/>). Агроклиматические условия Азербайджана позволяют выращивать все три культуры. Так как 35% территории страны приходится на умеренный климатический пояс, а оставшиеся 65% – на субтропический пояс (<http://eco.gov.az/az/hidrometeorologiya>). В связи с этим нехватки в сумме активных температур в Азербайджане не наблюдается. Так как для выращивания пшеницы данный показатель должен составлять от 1200°C, а кукурузы – от 2100 °C (Желтиков В., Кузнецов Н. и Тяглов С., 2001, с. 144-146). На большей части территории Азербайджана данные температурные условия выполняются.

При этом перед Азербайджаном стоит задача развить интенсивное выращивание этих культур, и особенно пшеницы и кукурузы. Однако фактор экспорта не играет при постановке подобной задачи ведущей роли. Высокие урожаи пшеницы необходимы для обеспечения населения пищей, а кукурузы – кормовой базы мясного животноводства, которое указывается в качестве перспективного экспортного направления. Относительно небольшая территория страны делает необходимым правильное использование ограниченных земельных, и самое главное водных ресурсов. Достижение этой цели невозможно без наличия высококлассных кадров и самых современных технологий. Поэтому интенсификация сельского хозяйства должна стать одной из главнейших задач соответствующих ведомств государства.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

После рассмотрения состояния ненефтяного сектора азербайджанской экономики и анализа основных особенностей национального неэнергетического экспорта можно сделать несколько важных выводов.

В первой главе были рассмотрены понятие «экспорта» и природа его возникновения. Затем были установлены три ключевых блага экспорта, которые подталкивают государства стимулировать вывоз собственных товаров и продуктов за рубеж:

- Во-первых, экспорт позволяет обеспечить дополнительный рост национальной экономики.
- Во-вторых, увеличение экспорта *ceteris paribus* способствует повышению уровня жизни населения страны.
- В-третьих, преобладание экспорта над импортом позволяет поддерживать положительную динамику платёжного баланса.

Первая глава завершается анализом основных теорий возникновения и развития экспорта. В этом контексте были рассмотрены взгляды меркантилистов в лице Т. Мана, «теория абсолютных преимуществ» А. Смита, «теория сравнительных (относительных) преимуществ» Д. Рикардо, модель Хекшера-Олина и др. В целом, после изучения более современных концепций, касающихся развития экспорта, можно констатировать, что все последующие достижения в исследуемой области опираются на теоретическую базу, обоснованную Д. Рикардо. Подобная ситуация позволила нам сформулировать *ключевое правило поощрения экспорта*: страна должна акцентировать внимание на развитии тех отраслей, в которых она обладает сравнительными преимуществами.

Во второй главе исследования рассматривается текущее состояние ненефтяного сектора азербайджанской экономики и неэнергетического экспорта

страны. Проведение подобного анализа позволило нам заключить, что *одна из главных проблем азербайджанской экономики заключается не в высокой доле нефтяного сектора в общем объёме экономики, а в доминировании продуктов нефтегазового происхождения в экспорте страны.* Так, в последний раз более половины ВВП Азербайджана генерировалось энергетическим сектором в 2011 году. В то же время согласно данным Государственного Таможенного Комитета за 2020 год на нефтегазовый сектор пришлось 86,53% экспорта Азербайджана. В связи с этим, одной из важнейших экономических задач, стоящих перед Азербайджанской Республикой, является не столько развитие ненефтяного сектора экономики, сколько поощрение неэнергетического экспорта страны.

В третьей главе на основе 4-элементной модели изучения возможностей увеличения экспорта были рассмотрены возможности повышения ненефтяного экспорта Азербайджанской Республики.

Модель изучения возможностей увеличения экспорта:

- Выбор областей, занимающих наиболее высокую долю в совокупном мировом экспорте.
- Вычленение областей, который демонстрируют наибольший рост.
- Анализ уровня конкуренции в рамках каждой из отдельных секций продуктов.
- Учёт специфики, а также факторов размещения и развития той или иной отрасли, и их сравнение с потенциалом собственной страны.

С этой целью, в первую очередь, на основе данных платформы Comtrade были определены секции продуктов, которые в промежутке между 2001 и 2019 гг. показали наиболее динамичный рост экспорта. Затем был рассмотрен перечень отраслей, продукция которых заняла по состоянию на 2019 год наибольшую долю в совокупном мировом экспорте. Для анализа сложности вхождения на рынок производства определённого товара был также проанализирован уровень конкуренции в крупнейших по объёму экспорта

секциях продуктов. В результате подобного анализа было выявлено 4 категорий отраслей по параметру перспективности:

- В **перечень наиболее перспективных отраслей** входят: *производство пластмасс и изделий из них, резины и изделий из неё, парфюмерии и косметики, мяса и мясных субпродуктов, съедобных фруктов и орехов.*
- В список **секций, обладающих хорошими перспективами развития**, относятся: *производство фармацевтической продукции, напитков, рыбы, злаков.*
- Список **секций со средними перспективами развития** включает в себя производство: *ядерного оборудования, транспортных средств, приборов и аппаратов, мебели и осветительного оборудования, судов.*
- К **отраслям с относительно слабыми перспективами развития** относятся: *производство электрических машин и оборудования, самолётов и космических аппаратов, трикотажной одежды, нетрикотажной одежды, обуви, игрушек и спортивного оборудования.*

В связи с тем, что *ceteris paribus* развитие секций первой и второй группы позволит рассчитывать на более высокую потенциальную выгоду, в рамках исследования были рассмотрены возможности увеличения экспорта Азербайджана в секциях, относящихся к этим двум группам. В итоге было зафиксировано, что для развития неэнергетического экспорта в Азербайджане целесообразно на первых этапах поощрять производство пластмасс, синтетического каучука, мяса и мясных субпродуктов, фруктов (в первую очередь, цитрусовых) и орехов. Выбор данных отраслей позволит рассчитывать на стабильный и растущий доход, способный несколько нивелировать потери от экспорта нефти и газа.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

На азербайджанском языке

1. 2018–2025-ci illərdə Azərbaycan Respublikasında şərabçılığın inkişafına dair Dövlət Proqramı, 2018.
2. Azərbaycan Respublikasının milli iqtisadiyyat perspektivi üzrə Strateji Yol Xəritəsi, 2016.
3. Gəlmə və xarici (getmə) turizm 2019-cu il, Azərbaycan Respublikasının Dövlət Statistika Komitəsi.
4. İxrac icmalı yanvar 2018, İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi.
5. İxrac icmalı yanvar 2019, İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi.
6. İxrac icmalı yanvar 2020, İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi.
7. İxrac icmalı yanvar 2021, İqtisadi İslahatların Təhlili və Kommunikasiya Mərkəzi.

На английском языке

1. Mayer J., Butkevicius A., Kadri A. (2002), Dynamic products in world exports. Geneva, UN Press, 54 p.
2. Ritchie H., Roser M. (2020), «Environmental impacts of food production», published online at <https://ourworldindata.org>.
3. Stearns S. (2008), Oxford Encyclopedia of the Modern World. Oxford, Oxford University Press.

На русском языке

1. Блэк Дж. (2000), Экономика. толковый словарь. Москва, ИНФРА-М.
2. Булатов А. (редактор), (2004), Экономика. Москва, Экономистъ, 896 стр.
3. Верещака Т. «Развитие методов стимулирования экспорта в современных условиях», Вестник Белорусского государственного университета, 2005, № 1, с. 88-92.
4. Волостнова А., Якимов А., Мухутдинов Д., Каюмов Р. «Преимущества стойлово-пастбищного содержания скота и основы организации культурных пастбищ», Учёные записки Казанской государственной академии ветеринарной медицины им. Н.Э. Баумана, 2015, vol. 222, № 2, с. 46-49.
5. «Государственное регулирование: барьеры или стимулы для развития рынка?», Тенденции фармацевтического рынка России 2019, Исследовательский Центр Компании «Делойт» в СНГ.
6. Гладенкова Т., (2020), Территориальное развитие парфюмерно-косметической промышленности стран мира в постиндустриальную эпоху (диссертация на соискание учёной степени кандидата географических наук). Московский Государственный Университет имени М.В. Ломоносова, Москва, 219 стр.
7. Желтиков В., Кузнецов Н., Тяглов С., (2001), Экономическая география. Ростов-на-Дону, «Феникс», 384 стр.
8. «Жизнь в разных мирах: репродуктивное здоровье и соответствующие права в эпоху неравенства», Народонаселение мира в 2017 году, Фонд Организации Объединённых Наций в области народонаселения.
9. «За рамками уровня доходов и средних показателей сегодняшнего дня: неравенство в человеческом развитии в XXI веке», Доклад о человеческом развитии 2019, Программа Развития Организации Объединённых Наций.

10. Конституция (Основной Закон) Союза Советских Социалистических Республик, 1977.
11. Концепция ускоренного развития мясного скотоводства на территории Томской области, 2017, Национальная Ассоциация Скотопромышленников России.
12. Макконнелл К., Брю С. (1999), Экономикс: принципы, проблемы и политика, Барышникова Н., Вышинская Е., Медвинская В., Минц Л. / Пороховский А. Москва, ИНФРА-М, 974 стр.
13. Ман Т. (2007), Богатство Англии во внешней торговле или баланс нашей внешней торговли как регулятор нашего богатства, http://gallery.economicus.ru/cgi-bin/frame_rightn_newlife.pl?type=in&links=./school/mercantilism/works/mun_w1.txt&img=works_small.jpg&name=mun, Москва, Директ-Медиа.
14. Маркс К. (2013), Капитал. Критика политической экономии, Т. 1, http://www.vixri.com/d/Marks%20Karl%20%20_KAPITAL.pdf, Санкт-Петербург, ИГ-Лениздат.
15. Пестис М., Еремеевич Т., Пестис П. (2011), Эффективность выращивания и откорма крупного рогатого скота в Гродненской области (монография). Гродно, Гродненский Государственный Аграрный Университет, 163 стр.
16. Рикардо Д. (2007), Начала политической экономии и налогообложения, <http://ek-lit.narod.ru/ric007.htm>, Москва, Эксмо.
17. Смит А. (2016), Исследования о природе и причинах богатства народов, https://www.gumer.info/bibliotek_Buks/Econom/smit/04.php, Москва, Эксмо.
18. Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994.
19. Статьи соглашения Международного Валютного Фонда, 2011.
20. «Стратегические дорожные карты по национальной экономике и основным секторам экономики», Обзор экономических реформ Азербайджана 2017, Центр анализа экономических реформ и коммуникаций.

21. «Счёт им – один миллиард: инвестирование в здоровье и права подростков», Народонаселение мира в 2003 году, Фонд Организации Объединённых Наций в области народонаселения.
22. Тофан А. «Интеграция постсоветского пространства: проблемы и перспективы», Вестник КРСУ, 2016, Т. 16, № 6, с. 181-184.
23. Фридман М. (2006), Капитализм и свобода, Козловский В., Пильщиков И. / Пильщиков И. Москва, Новое издательство, 240 стр.
24. Шулековский В. «Стимулирование экспорта как мера экономической политики», Банковский Вестник, Минск, Национальный банк Республики Беларусь, 2007, № 28, с. 32-35.
25. Ясин Е. (2012), Новая эпоха – старые тревоги: Экономическая политика, <https://econ.wikireading.ru/35096>, Москва, Новое издательство.

Интернет-ресурсы

1. <https://azertag.az/ru/xeber/1247399>, 2019
2. https://economy.gov.az/uploads/fm/files/diger/Qeyri-neft_2019.pdf, 2019
3. <https://customs.gov.az>, 2021
4. <https://www.economy.gov.az/article/main-economic-gosrt%C9%99ricil%C9%99r/21259>, 2021
5. <https://azertag.az/xeber/1688709>, 2021
6. <https://wits.worldbank.org>, 2021
7. <https://data.oecd.org/agrpolicy/agricultural-support.htm>, 2020
8. <https://comtrade.un.org/data>, 2021
9. <https://www.aseanstats.org/infographics/asean-key-figures-infographics>, 2019
10. <https://vergiler.az/news/economy/11103.html>, 2020
11. <http://eco.gov.az/az/fealiyyet-istiqametleri/biomuxteliflik/xezer-denizinin-biomuxtelikliyi>, 2021
12. <http://eco.gov.az/az/hidrometeorologiya/olkenin-hava-iqlim-seraiti>, 2021

ПРИЛОЖЕНИЕ

Приложение 1.

Таблица 6: Структура ненефтяного экспорта Азербайджана в 2017-2020 годы (в млн долл. США)

Позиция	2017	2018	2019	2020
1	Томаты (151,6)	Томаты (177,4)	Томаты (189,3)	Золото (205,6)
2	Золото (125,4)	Золото (118)	Золото (172,4)	Томаты (201,4)
3	Ядро фундука (114,5)	Хурма (114,5)	Ядро фундука (124,2)	Хлопок-волокно (131,9)
4	Хурма (90,9)	Ядро фундука (93,5)	Хлопок-волокно (122,4)	Ядро фундука (113,6)
5	Полиэтилен первичной формы (75,4)	Хлопок-волокно (79,5)	Хурма (104,7)	Хурма (91,6)
6	Электроэнергия (51)	Полиэтилен первичной формы (74,4)	Электроэнергия (76,8)	Полипропилен первичной формы (64,5)
7	Алюминиевые плиты (42,9)	Электроэнергия (65,6)	Полипропилен первичной формы (65,7)	Электроэнергия (59,8)
8	Метиловый спирт (42,8)	Необработанный алюминий (48,9)	Метиловый спирт (64,6)	Метиловый спирт (51,2)
9	Сахар (39,4)	Масла (39,5)	Полиэтилен первичной формы (64)	Необработанный алюминий (48,8)
10	Другие товары (804,1)	Другие товары (877,8)	Другие товары (970,2)	Другие товары (883)

Источник: İxrac icmalı (2018, стр. 7; 2019, стр. 8; 2020, стр. 9; 2021, стр. 7)

Таблица 8: Динамика развития экспорта основных секций товаров за 2001-2019 гг.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Объём мирового экспорта в 2001 году (в долл. США)	Объём мирового экспорта в 2019 году (в долл. США)	Рост за 2001-2019 гг.
Живые животные	01	8795558028	22227298812	2,53
Мясо и пищевые мясные субпродукты	02	40896869405	134381225853	3,28
Рыбы и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	03	41131824877	117098844200	2,85
Молочные продукты, птичьи яйца; натуральный мед; пищевые продукты животного происхождения, не указанные в других местах	04	29554640670	88399294078	2,99
Живые деревья и другие растения; луковицы, корни и т.п.; срезанные цветы и декоративная зелень	06	8516698533	21988289173	2,58
Съедобные овощи и некоторые корнеплоды и клубни	07	21984738043	70821481397	3,22
Съедобные фрукты и орехи; цедра цитрусовых или дыни	08	28845631512	124791121584	4,33
Кофе, чай, мате и специи	09	12341652814	45343514765	3,67
Злаки	10	33684985931	100219898872	2,98
Продукция мукомольной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	11	5510372141	19779905554	3,56
Масличные семена и зерна, промышленные или лекарственные растения, солома и фураж	12	20144242325	91809168891	4,56
Лаки, камеди и смолы	13	2093188373	8040331397	3,84
Жиры и масла животного или растительного происхождения	15	18857570858	82246538907	4,36
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или других водных беспозвоночных.	16	15588184192	51071255485	3,28

Продолжение таблицы 8.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Объём мирового экспорта в 2001 году (в долл. США)	Объём мирового экспорта в 2019 году (в долл. США)	Рост за 2001-2019 гг.
Сахар и кондитерские изделия из сахара	17	16180188378	38862886398	2,4
Какао и продукты из какао	18	11844887626	48940152313	4,13
Готовые продукты из злаков, муки, крахмала или молока; кондитерские изделия	19	17309435861	77999460862	4,51
Готовые продукты из овощей, фруктов и орехов	20	19858789245	63477456012	3,2
Напитки, спиртные напитки и уксус	22	36860232769	123203143478	3,34
Табак и промышленные заменители табака	24	20992309614	42904102272	2,04
Соль; сера; земля и камень; штукатурные материалы, известь и цемент	25	16421243714	42560529044	2,59
Фармацевтическая продукция	30	117200415686	616548234666	5,26
Удобрения	31	14909005043	56445993360	3,79
Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические и туалетные средства	33	34242105031	150207412815	4,39
Мыло, моющие средства, смазочные средства, полирующие или чистящие средства, свечи и аналогичные изделия, «стоматологические воски» и стоматологические препараты на основе гипса	34	18260706254	62442485742	3,42
Взрывчатые вещества, пиротехнические средства, спички и некоторые горючие вещества	36	1492845940	4442307832	2,98
Фотографические или кинематографические средства	37	16635479273	15404112056	0,93
Пластмассы и изделия из них	39	188247929082	617042237484	3,28
Резина и изделия из неё	40	54708463755	184284405479	3,37
Шёлк	50	2234138489	1993370174	0,9
Шерсть	51	11558333062	12571362137	1,09

Продолжение таблицы 8.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Объём мирового экспорта в 2001 году (в долл. США)	Объём мирового экспорта в 2019 году (в долл. США)	Рост за 2001-2019 гг.
Хлопок	52	33144672290	54447731665	1,64
Предметы одежды и аксессуары, сделанные из трикотажа или связанные крючком	61	79833100560	212527523556	2,66
Предметы одежды и аксессуары, не сделанные из трикотажа или не связанные крючком	62	100981588583	210104006485	2,08
Обувь, гетры, аналогичные изделия и их части	64	47153626348	145206809580	3,08
Головные уборы и их части	65	2887125392	10009825190	3,47
Керамические изделия	69	19741183001	59637314966	3,03
Стекло и изделия из него	70	30658700167	76452102699	2,49
Ядерные реакторы, котлы, оборудование, механические устройства и их части	84	891090965509	2206615114150	2,48
Электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающие и воспроизводящие, устройства записи и воспроизведения телевизионного изображения и звука, и их части	85	869541791398	2695344042521	3,1
Железнодорожные и трамвайные локомотивы, подвижной состав и их части, путевая арматура, железнодорожные сигналы	86	11840776961	38384840227	3,24
Транспортные средства, кроме железнодорожного и трамвайного транспорта	87	555208292371	1498290188721	2,7
Самолёты, космические аппараты и их части	88	117727293952	336943549990	2,86
Суда	89	43723762275	114431847694	2,62
Приборы и аппараты	90	193317798059	610025427025	3,16
Часы и их части	91	18833532512	52493100634	2,79
Музыкальные инструменты, аксессуары и их части	92	3599583395	7053433762	1,96

Продолжение таблицы 8.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Объём мирового экспорта в 2001 году (в долл. США)	Объём мирового экспорта в 2019 году (в долл. США)	Рост за 2001-2019 гг.
Оружие, боеприпасы и их части	93	4696124824	17189142760	3,66
Мебель, постельное бельё, матрасы, подушки, лампы и осветительное оборудование	94	77048922140	259910087186	3,37
Игрушки, игры, спортивный инвентарь и их части	95	43264615279	121815913303	2,82

Источник: вычисления автора на основе данных UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data>)

Таблица 9: 20 наиболее динамично растущих в мировом экспорте секций продуктов за 2001-2019 гг.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Рост за 2001-2019 гг.
Фармацевтическая продукция	30	5,26
Масличные семена и зерна, промышленные или лекарственные растения, солома и фураж	12	4,56
Готовые продукты из злаков, муки, крахмала или молока; кондитерские изделия	19	4,51
Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические и туалетные средства	33	4,39
Жиры и масла животного или растительного происхождения	15	4,36
Съедобные фрукты и орехи; цедра цитрусовых	08	4,33
Какао и продукты из какао	18	4,13
Лаки, камеди и смолы	13	3,84
Удобрения	31	3,79
Кофе, чай, мате и специи	09	3,67
Оружие, боеприпасы и их части	93	3,66
Продукция мукомольной промышленности; солод; крахмалы; инулин; пшеничная клейковина	11	3,56
Головные уборы и их части	65	3,47
Мыло, моющие средства, смазочные средства, полирующие или чистящие средства, свечи и аналогичные изделия, «стоматологические воски» и стоматологические препараты на основе гипса	34	3,42
Резина и изделия из неё	40	3,37
Мебель, постельное бельё, матрасы, подушки, лампы и осветительное оборудование	94	3,37
Напитки, спиртные напитки и уксус	22	3,34
Мясо и пищевые мясные субпродукты	02	3,28
Готовые продукты из мяса, рыбы или ракообразных, моллюсков или других водных беспозвоночных	16	3,28
Пластмассы и изделия из них	39	3,28

Источник: вычисления автора на основе данных UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>)

Таблица 10: 20 наиболее крупных по объёму экспорта секций продуктов за 2019 год

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Объём мирового экспорта в 2019 году (в долл. США)
Электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающие и воспроизводящие устройства, телевизоры	85	2695344042521
Ядерные реакторы, оборудование и их части	84	2206615114150
Транспортные средства, кроме железнодорожного и трамвайного транспорта	87	1498290188721
Пластмассы и изделия из них	39	617042237484
Фармацевтическая продукция	30	616548234666
Приборы и аппараты	90	610025427025
Самолёты, космические аппараты и их части	88	336943549990
Мебель, постельное бельё, матрасы, подушки, лампы и осветительное оборудование	94	259910087186
Предметы одежды и аксессуары, сделанные из трикотажа или связанные крючком	61	212527523556
Предметы одежды и аксессуары, не сделанные из трикотажа или не связанные крючком	62	210104006485
Резина и изделия из неё	40	184284405479
Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические и туалетные средства	33	150207412815
Обувь, гетры, аналогичные изделия и их части	64	145206809580
Мясо и пищевые мясные субпродукты	02	134381225853
Съедобные фрукты и орехи; цедра цитрусовых или дыни	08	124791121584
Напитки, спиртные напитки и уксус	22	123203143478
Игрушки, игры, спортивный инвентарь и их части	95	121815913303
Рыбы и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	03	117098844200
Суда	89	114431847694
Злаки	10	100219898872

Источник: вычисления автора на основе данных UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data/>)

Таблица 11: Ведущие страны-экспортёры и их доля в 20 крупнейших секциях продуктов за 2019 год

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Страна-экспортёр и её доля на рынке (в %)
Электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающие и воспроизводящие устройства, телевизоры	85	Китай (вместе с Гонконгом) – 36,2, США – 6,4, Германия – 6, Южная Корея – 5,7, Сингапур – 4,7, Япония – 3,8, Вьетнам – 3,6
Ядерные реакторы, оборудование и их части	84	Китай – 19, Германия – 11,9, США – 9,3, Япония – 6,2, Италия – 4,6, Мексика – 3,7, Нидерланды – 3,5, СК – 3,3
Транспортные средства, кроме железнодорожного и трамвайного транспорта	87	Германия – 16,4, Япония – 10, США – 8,9, Мексика – 8,1, Китай – 5, Южная Корея – 4,2, Канада – 4,1, Бельгия – 3,7, Италия – 3,6, Франция – 3,5, СК – 3,4
Пластмассы и изделия из них	39	Китай – 13,7, США – 10,5, Германия – 10, Южная Корея – 5,3, Бельгия – 4,9, Япония – 4,1, Нидерланды – 4, Италия – 3,5, Франция – 3,4
Фармацевтическая продукция	30	Германия – 15, Швейцария – 13,5, США – 8,7, Ирландия – 8,7, Бельгия – 8,5, Франция – 5,8, Италия – 5,5, Нидерланды – 5, СК – 4,4
Приборы и аппараты	90	США – 15, Германия – 13,1, Китай – 12, Япония – 6,4, Нидерланды – 5,6, Южная Корея – 3,4, Сингапур – 3,4, Мексика – 3,26, СК – 3,25
Самолёты, космические аппараты и их части	88	США – 40,4, Франция – 16, Германия – 12,9, СК – 5,5, Канада – 3,3
Мебель, постельное бельё, матрасы, подушки, лампы и осветительное оборудование	94	Китай – 38,3, Германия – 6,9, Польша – 5,7, Италия – 5,4, Мексика – 4, СК – 4, Вьетнам – 3,6
Предметы одежды и аксессуары, сделанные из трикотажа или связанные крючком	61	Китай – 33,6, Вьетнам – 7, Германия – 5,5, Индия – 3,7
Предметы одежды и аксессуары, не сделанные из трикотажа или не связанные крючком	62	Китай – 31,8, Вьетнам – 7,2, Италия – 6,6, Германия – 6,1, Испания – 4,1, Турция – 3,3,
Резина и изделия из неё	40	Китай – 12, Германия – 9, США – 7,2, Япония – 5,6, Южная Корея – 4, Малайзия – 3,9, Франция – 3,5, Индонезия – 3,3

Продолжение таблицы 11.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Страна-экспортёр и её доля на рынке (в %)
Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические и туалетные средства	33	Франция – 13,4, США – 9,2, Германия – 8, Сингапур – 6,4, Ирландия – 5,8, Южная Корея – 4,3, Италия – 4, Китай – 3,9, Япония – 3,8, СК – 3,8, Испания – 3,6
Обувь, гетры, аналогичные изделия и их части	64	Китай – 33, Вьетнам – 13,1, Италия – 8,6, Германия – 6,3, Бельгия – 4,6
Мясо и пищевые мясные субпродукты	02	США – 13,1, Бразилия – 11,4, Австралия – 8,5, Нидерланды – 7,5, Германия – 6,8, Испания – 6, Польша – 4,3, Канада – 4,2, Новая Зеландия – 4
Съедобные фрукты и орехи; цедра цитрусовых или дыни	08	США – 12,1, Испания – 7,9, Мексика – 6, Нидерланды – 5,6, Чили – 5,3, Китай – 5, Вьетнам – 4,6, Турция – 3,7
Напитки, спиртные напитки и уксус	22	Франция – 15,7, Италия – 8,8, СК – 8,3, США – 6,7, Мексика – 6,1, Германия – 5,4, Нидерланды – 5,2, Испания – 4,1, Бельгия – 3,5
Игрушки, игры, спортивный инвентарь и их части	95	Китай – 51,6, США – 5,2, Германия – 4,8
Рыбы и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	03	Китай – 10,6, Норвегия – 10, Индия – 5,4, Вьетнам – 6,3, Чили – 5, Канада – 4,4, США – 4,2, Россия – 4, Швеция – 3,7, Эквадор – 3,6
Суда	89	Китай – 21,4, Южная Корея – 16,5, Япония – 12,1, Германия – 5,4, Индия – 5,1, Нидерланды – 3,6
Злаки	10	США – 13,8, Аргентина – 9,3, Россия – 7,9, Бразилия – 7,8, Франция – 7,4, Индия – 7,1, Канада – 6,7, Таиланд – 4,3, Австралия – 3,26,

Источник: вычисления автора на основе данных UN Comtrade (<https://comtrade.un.org/data>)

Таблица 12: Список секций экспортных продуктов и показатели перспективности их развития

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Баллы, присуждаемые за показатели роста	Баллы, присуждаемые за показатели конкуренции	Итого баллов
Электрические машины и оборудование, их части, звукозаписывающие и воспроизводящие устройства, телевизоры	85	0	0	0
Ядерные реакторы, оборудование и их части	84	0	1	1
Транспортные средства, кроме железнодорожного и трамвайного транспорта	87	0	1	1
Пластмассы и изделия из них	39	1	2	3
Фармацевтическая продукция	30	1	1	2
Приборы и аппараты	90	0	1	1
Самолёты, космические аппараты и их части	88	0	0	0
Мебель, постельное бельё, матрасы, подушки, лампы и осветительное оборудование	94	1	0	1
Предметы одежды и аксессуары, сделанные из трикотажа или связанные крючком	61	0	0	0
Предметы одежды и аксессуары, не сделанные из трикотажа или не связанные крючком	62	0	0	0
Резина и изделия из неё	40	1	2	3
Эфирные масла и резиноиды; парфюмерные, косметические и туалетные средства	33	1	2	3
Обувь, гетры, аналогичные изделия и их части	64	0	0	0
Мясо и пищевые мясные субпродукты	02	1	2	3
Съедобные фрукты и орехи; цедра цитрусовых или дыни	08	1	2	3
Напитки, спиртные напитки и уксус	22	1	1	2
Игрушки, игры, спортивный инвентарь и их части	95	0	0	0

Продолжение таблицы 12.

Название секции	Номер секции в системе Comtrade	Баллы, присуждаемые за показатели роста	Баллы, присуждаемые за показатели конкуренции	Итого баллов
Рыбы и ракообразные, моллюски и прочие водные беспозвоночные	03	0	2	2
Суда	89	0	1	1
Злаки	10	0	2	2

Источник: составлено автором на основе данных параграфа 3.1

Рисунок 1: Инструменты поощрения экспорта



Источник: составлено автором на основе материала (Соглашение ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, 1994; Статьи соглашения Международного Валютного Фонда, 2011)

Список таблиц

Таблица 1: Спрос на помидоры и внутренняя цена на них при отсутствии экспорта.....	15
Таблица 2: Выигрыш Азербайджана и России от торговли.....	18
Таблица 3: Рейтинг стран с очень высоким уровнем человеческого развития на 2019 год.....	21
Таблица 4: Затраты человеко-часов на производство одной единицы товара в Португалии и Англии по модели Рикардо.....	43
Таблица 5: Оптимальное распределение 7200 человеко-часов, имеющихся в распоряжении каждой страны при применении модели Рикардо.....	44
Таблица 6: Структура ненефтяного экспорта Азербайджана в 2017-2020 годы (в млн долл. США).....	88
Таблица 7: Поддержка, оказываемая некоторыми странами мира собственным сельхозпроизводителям в 2019 (в млрд евро).....	61
Таблица 8: 20 наиболее динамично растущих в мировом экспорте секций продуктов за 2001-2019 гг.....	89
Таблица 9: 20 наиболее крупных по объёму экспорта секций продуктов за 2019 год.....	93
Таблица 10: Ведущие страны-экспортёры и их доля в 20 крупнейших секциях продуктов за 2019 год.....	94
Таблица 11: Список секций экспортных продуктов и показатели перспективности их развития.....	95
Таблица 12: Динамика развития экспорта основных секций товаров за 2001-2019 гг.....	97

Список рисунков

Рисунок 1: Инструменты поощрения экспорта.....	99
Рисунок 2: Изменения соотношения нефтяного и ненефтяного секторов в экономике Азербайджана в 2011-2019 гг.....	50
Рисунок 3: Структура ненефтяного сектора экономики Азербайджана в 2019 году (в млрд манат).....	52

Список графиков

График 1: Динамика роста основных сфер нефтегазового сектора азербайджанской экономики в 2011-2019 гг.....	51
График 2: Четвёрка крупнейших покупателей продукции нефтегазового сектора азербайджанской экономики в 2017-2020 гг. (в млн долл. США).....	59