



ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА: СРАВНЕНИЕ СТРАН СНГ И БОЛЕЕ РАЗВИТЫХ СТРАН

Камилова Наргиза Абдукахоровна

Доцент кафедры «Экономическая теория»

Самаркандского института экономики и сервиса

Республики Узбекистан

Абдуманнонов Алимардон Абдувохидович

Саидахмедов Саиджахон Саидакбарович

Студенты 3 курса факультета «Экономика»

Самаркандского института экономики и сервиса

Аннотация: *Статья посвящена анализу, по каким индикаторам внешнеэкономической безопасности страны СНГ выходят за условные пороговые значения, а также как эти показатели связаны с конкурентоспособностью экспорта в сравнении с более развитыми странами. Для оценки внешнеэкономической безопасности использовались такие показатели как доля крупнейшего и пяти крупнейших товаров в экспорте, доля крупнейшего партнера в экспорте и импорте, индекс экономической сложности и т. д. В ходе исследования выяснилось, что чаще всего страны выходят за условные пределы по концентрации товаров в экспорте, например, порог доли крупнейшего товара в экспорте превысили четыре из шести стран СНГ и одна из четырех стран сравнения. По доле партнера в экспорте и импорте пороги превысили три страны и все они из СНГ. И три страны из выборки более развитых стран не имеют ни одного сигнала из четырех основных индикаторов. Также в результате анализа выяснилось, что значения выше порогов не всегда означают что страна имеет слабую конкурентоспособность в импорте, явным примером этому является Норвегия который имеет узкий экспорт в сравнении к остальным развитым странам из выборки, при этом имея хорошие значения по индексу экономической сложности и глобальному индексу инноваций.*

Ключевые слова: внешнеэкономическая безопасность; конкурентоспособность; концентрация экспорта; индекс экономической сложности; *Global Innovation Index*; страны СНГ, международная торговля.

Abstract: This article analyzes which indicators of foreign economic security in CIS countries exceed conventional thresholds, as well as how these indicators relate to export competitiveness compared to more developed countries. To assess foreign economic security, indicators such as the share of the largest and five largest goods in exports, the share of the largest partner in exports and imports, the economic complexity index, and others were used. The study revealed that countries most often exceed conventional limits for commodity concentration in exports. For example, four out of six CIS countries and one out of four comparison countries exceeded the threshold for the share of the largest commodity in exports. Three countries, all from the CIS, exceeded the threshold for the share of the partner in exports and imports. Three countries from the sample of more developed countries also failed to meet any of the four key indicators. The analysis also revealed that values above the thresholds do not always indicate a country's weak import competitiveness. A clear example of this is Norway, which has limited exports compared to other developed countries in the sample, despite having good values on the economic complexity index and the global innovation index.

Keywords: foreign economic security; competitiveness; export concentration; economic complexity index; *Global Innovation Index*; CIS countries, international trade.

Annotatsiya: Maqola MDH davlatlari tashqi iqtisodiy xavfsizlikning qaysi ko'rsatkichlari bo'yicha shartli chegara qiymatlaridan oshib ketishi, shuningdek, ushbu ko'rsatkichlar rivojlangan mamlakatlarga qiyoslaganda eksport raqobatbardoshligi bilan qanday bog'liqligini tahlil qilishga bag'ishlangan. Tashqi iqtisodiy xavfsizlikni baholash uchun eksportdagi eng yirik va beshta eng yirik tovarlar ulushi, eksport va importdagi eng yirik hamkor ulushi, iqtisodiy murakkablik indeksi kabi ko'rsatkichlardan foydalanildi. Tadqiqot davomida

ma'lum bo'ldiki, mamlakatlar ko'pincha eksportda tovarlar konsentratsiyasi bo'yicha shartli chegaralardan oshib ketadi; masalan, eksportdagi eng yirik tovar ulushi chegarasidan MDHning oltita davlatidan to'rttasi va taqqoslanayotgan to'rtta davlatdan bittasi o'tib ketgan. Eksport va importda hamkorning ulushi bo'yicha chegaralardan uchta davlat oshib ketgan bo'lib, ularning barchasi MDH mamlakatlari. Rivojlangan davlatlar tanlamasidagi uchta mamlakatda esa to'rtta asosiy indikator bo'yicha birorta ham xavf belgisi kuzatilmadi. Shuningdek, tahlil natijasida chegaraviy ko'rsatkichlardan yuqori qiymatlar har doim ham mamlakatning import bo'yicha raqobatbardoshligi past ekanligini anglatmasligi aniqlandi. Bunga yaqqol misol sifatida Norvegiyani keltirish mumkin: tanlanmadagi boshqa rivojlangan mamlakatlarga nisbatan eksporti tor bo'lishiga qaramay, u iqtisodiy murakkablik indeksi va global innovatsiyalar indeksi bo'yicha yaxshi ko'rsatkichlarga ega.

Kalit so'zlar: *tashqi iqtisodiy xavfsizlik; raqobatbardoshlik; eksport konsentratsiyasi; iqtisodiy murakkablik indeksi; Global Innovation Index; MDH mamlakatlari, xalqaro savdo.*

Введение.

Внешняя торговля даёт стране множество преимуществ: рынки, технологии, внешние дипломатические связи и валюту. Но в то же время она может создать зависимость и определенные риски: зависимость от импортного сырья, от одного покупателя, от одного поставщика, от притока иностранной валюты, а также инфляционные, политические, экономические риски. Если один из важных каналов экспорта и импорта нарушается, страна теряет доходы и свободу действий. Поэтому внешнеэкономическую безопасность обычно понимают как способность страны сохранять устойчивость при внешних колебаниях и шоках, способность защищать свои интересы в политической и экономической деятельности.

Масштаб риска виден уже на данных 2023 года. По данным WITS (World Integrated Trade Solution), мировой экспорт товаров в 2023 г. снизился на 3,1 %. Экспорт Азербайджана при этом упал на 19,4 %, Таджикистана — на 13,4 %, Норвегии — на 11,4 %, а экспорт Казахстана вырос на 4,4 %. Такие расхождения показывают, как по-разному страны действуют в ответ на внешние изменения.

Методология исследования.

Сравнительный анализ 11 стран. Страны СНГ: Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Армения, Азербайджан, Беларусь (у Беларуси отсутствуют данные о торговле). Страны сравнения: Германия, Республика Корея, Польша, Норвегия. Выбор сравнения объясняется так. Германия — диверсифицированный экспортёр сложной продукции. Корея — пример быстрого подъёма через промышленный экспорт. Польша — страна, прошедшая переход от плановой экономики и встроенная в цепочки поставок Евросоюза. Норвегия — страна с высоким доходом, у которой нефть и газ занимают большую часть экспорта; она нужна, чтобы проверить, обязательно ли концентрация экспортных товаров означает слабую конкурентную позицию.

Для оценки уровня внешнеэкономической безопасности были взяты 6 индикаторов, а для изучения конкурентоспособности экспорта использовались индекс экономической сложности (ECI) и данные мест в индексе глобальных инноваций (GII).

Таблица 1. Индикаторы, формулы и пороговые значения

Индикатор	Формула	Источник данных	Зона риска
Доля крупнейшего товара в экспорте (CR1), %	$CR1 = x_{\max} / X \times 100$, где $x_{\max}$ — экспорт крупнейшей позиции HS6, X — экспорт товаров	WITS ¹ (UN Comtrade), 2023	более 30 %

Индикатор	Формула	Источник данных	Зона риска
Доля пяти крупнейших товаров (CR5), %	$CR5 = (x_1 + \dots + x_5) / X \times 100$	WITS, 2023	более 60 %
Доля крупнейшего партнёра в экспорте, %	экспорт в страну-партнёр / $X \times 100$	WITS, 2023	более 30 %
Доля крупнейшего поставщика в импорте, %	импорт из страны-поставщика / $M \times 100$, где M — импорт товаров	WITS, 2023	более 30 %
Открытость: торговля товарами и услугами, % ВВП	$(\text{экспорт} + \text{импорт}) / \text{ВВП} \times 100$	WDI ² через WITS, 2023	без порога
Сальдо торговли товарами и услугами, % ВВП	$(\text{экспорт} - \text{импорт}) / \text{ВВП} \times 100$	WDI через WITS, 2023	дефицит более 10 %
Индекс экономической сложности (ECI)	Собственный вектор матрицы «страны × товары» (Hidalgo & Hausmann, 2009)	Atlas ³ (Growth Lab), данные 2023; для проверки — OEC	Чем выше, тем лучше
Место в Global Innovation Index 2026	Сводный индекс из 79 показателей	WIPO ⁴ , 2026	1 — лучшее, всего 139

- 1 WITS (World Integrated Trade Solution) и UN Comtrade** — это взаимосвязанные инструменты и базы данных для анализа международной торговли и таможенных тарифов.
- 2 World Development Indicators (WDI)** от Всемирного банка доступны внутри аналитической платформы WITS (World Integrated Trade Solution) через раздел TradeStats и профили стран.
- 3 Atlas of Economic Complexity (Harvard Growth Lab) и OEC (The Observatory of Economic Complexity)** — это ведущие интерактивные аналитические платформы и инструменты визуализации глобальной торговли и экономической сложности.
- 4 WIPO (World Intellectual Property organization)** — это специализированное учреждение Организации Объединенных Наций (ООН), созданное в 1967 году и занимающееся вопросами охраны и развития интеллектуальной собственности по всему миру.

Обзор литературы по теме.

В международной литературе Лино Бригуглио (мальтийский экономист, профессор, автор индекса экономической уязвимости) выделяет три источника внешней уязвимости: высокую открытость экономики, концентрацию экспорта и зависимость от импорта стратегических товаров, прежде всего продовольствия и энергии. Мысль о том, что торговая зависимость от одного партнёра даёт партнёру рычаг влияния, восходит к работе Альберта Хиршмана (1945). Он предложил индекс концентрации торговли по странам, который позже стали называть индексом Херфиндаля — Хиршмана. Также многие ученые определяют экономическую безопасность как состояние экономики, при котором страна способна защищать национальные интересы и сохранять устойчивость при внешних и внутренних угрозах.

Анализы и результаты.

Конкурентоспособность — является широким понятием, и чтобы измерить его на уровне экспорта в основном используют три подхода. Первый — выявленное сравнительное преимущество Балласа (1965): доля товара в экспорте страны, делённая на долю этого товара в мировом экспорте. Второй — индекс экономической сложности (ЕСИ): он показывает, сколько разных и редких товаров страна умеет экспортировать, и тем самым отражает накопленные знания и навыки (Сесар Идальго и Рикардо Хаусман, 2009). Они и несколько ученых показали, что на рост государства влияет не только объём, но и состав экспорта. Третий подход — комплексные рейтинги. Здесь используется Global Innovation Index (GII): в 2026 г. он оценивал 139 стран по 79 показателям в семи группах.

Были выявлены различные причины, по которым узкий экспорт или зависимость от одного рынка ослабляют конкурентную позицию страны, и первый из них это нестабильность цен и «голландская болезнь». Если страна зарабатывает в основном на одном-двух сырьевых товарах, её доходы зависят от мировых цен на них. Когда цена падает, сокращаются бюджетные и

валютные поступления. Когда цена растёт, приток валюты укрепляет национальный курс, и остальные отрасли, например промышленность и сельское хозяйство, хуже конкурируют с импортом и на внешних рынках. Это и называют «голландской болезнью»: сырьевой сектор растёт, а остальная экономика сжимается. Второй причиной является медленное расширение экспортной корзины. Новые товары страна осваивает на основе навыков и производств, которые у неё уже есть. Чем уже набор освоенных товаров, тем меньше таких секторов и тем труднее перейти к новым, более сложным товарам. Узкая корзина чаще встречается на ранней стадии развития, и часть связи узкой корзины с конкурентоспособностью страны может отражать просто уровень дохода. Зависимость от торгового партнера – это третья причина из-за которого страна не может выйти на новый уровень. Если большая часть экспорта идёт одному покупателю или большая часть импорта поступает от одного поставщика, влияние партнера на общее состояние государства усиливается. Он может ужесточить условия торговли, а если прекратить её, зависящая страна не сможет быстро найти замену. Последняя, четвертая причина – слабые «подушки безопасности». Малые валютные резервы и высокий внешний долг делают любой шок сильно болезненным: стране труднее его сгладить, и ей приходится резко сокращать расходы или импорт.

Результаты проведенного анализа в разрезе выбранных стран по группе индикаторов безопасности приведены в таблице 2.

Таблица 2.

Страна	Крупнейший товар (HS6)	CR1, %	CR5, %	Крупнейший партнёр в экспорте	Доля партнера, %	Крупнейший поставщик в импорте	Доля партнера, %	Открытость, % ВВП	Сальдо торговли, % ВВП
Казахстан	Нефть сырая	53,7	67,8	Италия	18,8	Китай	27,4	62,0	+7,1

Страна	Крупнейший товар (HS6)	CR1, %	CR5, %	Крупнейший партнёр в экспорте	Доля партнёра, %	Крупнейший поставщик в импорте	Доля партнёра, %	Открытость, % ВВП	Сальдо торговли, % ВВП
Узбекистан	Золото	38,8	47,8	Россия	14,4	Китай	31,6	66,1	-17,3
Кыргызстан	Золото (необработанное)	37,9	52,2	Швейцария	32,2	Китай	42,8	132,4	-58,6
Таджикистан	Хлопок	15,7	52,6	Китай	24,8	Россия	21,2	65,6	-31,3
Армения	Золото (необработанное)	20,5	43,1	Россия	41,2	Россия	35,1	119,7	-0,8
Азербайджан	Нефть сырая	47,9	91,6	Италия	44,9	Россия	18,3	83,5	+14,5
Беларусь	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	131,6	+0,5
Германия	Автомобили	4,4	14,5	США	10,0	Китай	11,8	82,8	+4,0
Респ. Корея	Цифровые микросхемы	13,6	31,9	Китай	19,7	Китай	22,2	87,9	+0,1

Выше порога CR1 (30 %) оказались пять из десяти стран с данными:

Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Кыргызстан и Норвегия. Выше порога CR5 (60 %) — три страны: Азербайджан, Норвегия, Казахстан. Выше порога по доле партнёра в экспорте (30 %) — Азербайджан, Армения, Кыргызстан. Выше порога по доле поставщика в импорте (30 %) — Кыргызстан, Армения, Узбекистан. Дефицит торговли больше 10 % ВВП — Кыргызстан, Таджикистан, Узбекистан (три из 11 стран).

Для сравнения групп в совокупности в таблице 3 сведены медианы показателей.

Таблица 3.

Показатель	Страны СНГ (по доступным данным)	Страны сравнения
Доля крупнейшего товара в экспорте (CR1), %	38,4	9,0
Доля пяти крупнейших товаров (CR5), %	52,4	23,2
Доля партнёра в экспорте, %	28,5	19,4
Доля поставщика в импорте, %	29,5	15,9
Открытость: торговля товарами и услугами, % ВВП	83,5	85,4
Сальдо торговли, % ВВП	−0,8	+4,9
Индекс экономической сложности (ECI) 2023	−0,23	+1,36
Место в Global Innovation Index	85	16

Страны СНГ чаще выходят за границы риска по трём причинам: их экспорт держится на одном-двух товарах (нефть, газ, золото); один покупатель или один поставщик занимает слишком большую долю; в нескольких странах ввоз намного больше вывоза. У Германии, Кореи и Польши по структуре торговли сигналов нет. Ниже приведен разбор каждого индикатора.

Самый узкий экспорт — у продавцов нефти и газа. В Азербайджане нефть и газ вместе дают 88,3 % экспорта (CR5 = 91,6 %). В Казахстане одна сырая нефть — 53,7 %. В Норвегии газ и нефть вместе — 60,6 % (CR5 = 71,1 %). В Узбекистане и Кыргызстане главный товар — золото (38,8 % и 37,9 %). У Германии, Кореи и Польши самый крупный товар занимает 4,4 %, 13,6 % и 3,0 %. Медиана CR5 — 52,4 % у стран СНГ и 23,2 % у стран сравнения. У Таджикистана главный товар (хлопок) занимает только 15,7 %, но пять главных товаров дают 52,6 %, а всего он продаёт 811 товарных позиций (кодов HS6) против 3 465 у Казахстана (раздел 4.1). У Армении CR1 = 20,5 % и CR5 = 43,1 %, но золото стоит на первом месте и в экспорте, и в импорте.

Таким образом можно заключить что, сырьё продать проще, чем сложное изделие. Месторождение уже есть, а для добычи не нужна широкая сеть заводов и разных специалистов. Поэтому капитал и рабочие концентрируются в сырьевом секторе. Сырьевые доходы укрепляют национальную валюту, следственно остальным отраслям труднее продавать товары за границу. Это называют «голландской болезнью». Имеет влияние бывшего СССР, республики специализировались на сырьё (нефть в Азербайджане, хлопок в Узбекистане и Таджикистане), а после 1991 г. связи с заводами других республик распались. Исключением является Польша, которая тоже вышла из плановой экономики.

У малых стран, таких как Кыргызстан и Таджикистан, мало предприятий и узкий внутренний рынок. Поэтому один-два крупных рудника или одна культура легко занимают большую долю экспорта. Цена одного товара становится ценой всей экономики, когда она падает, падают доходы страны. В 2023 г. цены на нефть и газ снизились после пика 2022 г.; не исключено что именно из-за этого экспорт Азербайджана сократился на 19,4 %, а Норвегии — на 11,4 %.

Норвегия — единственная страна сравнения выше порогов CR1 (32,3 %) и CR5 (71,1 %). При этом у неё высокое место в GII (21-е) и положительный ECI (+0,23). Богатство ресурсами вредит той стране, у которой слабые институты. По оценке Эрлинга Ларсена (2006), избежать «ресурсного проклятия» ей помогли продуманная экономическая политика, сильные государственная структура, надёжная судебная система и общественные нормы. Ключевой фактор - государственный фонд: нефтяные доходы откладывают в него, а в бюджет берут лишь ожидаемый доход фонда, поэтому деньги не раздувают экономику.

По индикатору доли крупнейшего партнера в экспорте выше порога 30 % — Азербайджан (44,9 %, Италия), Армения (41,2 %, Россия) и Кыргызстан (32,2 %, Швейцария). У Польши 27,9 % (Германия): ниже порога,

но близко. Медиана по этому показателю 28,5 % у стран СНГ и 19,4 % у стран сравнения. У каждой страны своя причина. У Азербайджана нефть и газ идут к покупателям по небольшому числу трубопроводов (среди них Баку—Тбилиси—Джейхан и Транскаспийский газопровод), а главный покупателем является Италия. Главный товар для Кыргызстана это золото, крупнейшим покупателем которого является Швейцария – один из мировых центров переработки и торговли золотом.

Россия — главный партнёр и в экспорте (41,2 %), и в импорте (35,1 %) для Армении. Вероятные причины: членство в Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС) с 2015 г. и закрытые границы с Турцией и Азербайджаном, из-за чего оставались пути только через Грузию и Иран. Польша в Германию отправляет 27,9 % экспорта, что не является слабостью, польские заводы встроены в производственные цепочки Германии и поставляют, в том числе, детали и узлы. Высокая доля партнёра опасна, если замену найти трудно. У Польши имеется преимущество, то есть товары разнообразны, а рынок ЕС открыт по общим правилам. У Азербайджана замены почти нет: он продаёт один вид товара по трубам.

Следующим важным показателем экономической безопасности является доля крупнейшего поставщика в импорте. Кыргызстан (42,8 %, Китай), Армения (35,1 %, Россия) и Узбекистан (31,6 %, Китай) имеют значения выше условного порога. Главный поставщик всех шести стран СНГ— Китай (Казахстан, Узбекистан, Кыргызстан) или Россия (Таджикистан, Армения, Азербайджан). У Германии и Кореи главный поставщик тоже Китай, у Польши и Норвегии — Германия. Разница в размере доли: медиана 29,5 % у стран СНГ и 15,9 % у стран сравнения. Все семь стран СНГ не имеют выхода к океану, а доставка товаров из дальних стран обходится дороже. Поэтому проще покупать у крупных ближних производителей. У Кыргызстана причиной высокой доли Китая можно объяснить ролью торгового узла (рынки «Дордой» и «Кара-Суу»), через них китайские товары ввозят и перепродают в

соседние страны. У более развитых стран импорт идет из многих источников, широкая промышленность покупает сырье и детали у разных продавцов.

Далее, какая часть ВВП относится к экспорту и импорту в совокупности. Медианы почти одинаковы, 83,5 % ВВП у стран СНГ и 85,4 % у стран сравнения. Внутри СНГ разброс большой: от 62,0 % у Казахстана до 132,4 % у Кыргызстана. Значения Кыргызстана (132,4 %), Беларуси (131,6 %) и Армении (119,7 %) выше, чем у Польши (110,0 %). Чем меньше страна, тем больше ей нужно покупать и продавать за границей. Казахстан — самая большая экономика среди стран СНГ выборки, поэтому у него доля торговли ниже. Кыргызстан и Армения ввозят товары и вывозят их дальше без серьезной переработки. Один и тот же товар попадает и в импорт, и в экспорт, поэтому показатель завышен. Открытость страны для торговли имеет двойной эффект, она делает страну чувствительной к внешнему спросу, но показывает и включённость в мировой рынок. По открытости группы не различаются, поэтому она не объясняет разрыв между ними. Важнее, чем и с кем торгует страна.

Профицит торгового баланса имеется у трех экспортеров нефти и газа: Норвегии (+15,5 %), Азербайджана (+14,5 %) и Казахстана (+7,1 %). Дефицит (ввоз больше вывоза) выше 10 % ВВП у Кыргызстана (–58,6 %), Таджикистана (–31,3 %) и Узбекистана (–17,3 %). В Узбекистане дефицит, связан с быстрым ростом ввоза после открытия экономики в 2017 г., страна либерализовала валютный рынок и снизила торговые барьеры.

Индекс экономической сложности (EIC), индикатор, который отражает конкурентоспособность экспорта, что страна умеет делать и продавать: чем шире и сложнее экспорт, тем выше индекс. Ниже рассмотрены какие показатели страны имеют и причины, которые вели к этому:

1. Корея (2,23) и Германия (2,01). Их заводы выпускают огромный набор машин, электроники и химии, эти навыки накапливались десятилетиями.

2. Польша (0,71). Страна включена в цепочки поставок ЕС: делает детали и узлы для немецких и других фирм и так перенимает навыки.

3. Беларусь (0,39 по Atlas, 0,81 по ОЕС) — лучший результат в СНГ. Возможной причиной является советское наследие: машиностроение (грузовики, тракторы, карьерные самосвалы) и химическая промышленность. Это предположение: структуры торговли Беларуси в WITS нет.

4. Норвегия (0,23). Богатая страна, но на экспорте доминируют нефть и газ.

5. Армения (0,11) и Кыргызстан (0,09). Положительные значения при узком экспорте. У небольших стран много мелких товарных позиций, а реэкспорт может ещё и завышать значение.

6. Узбекистан (−0,23). По Atlas ближе к нулю, чем Казахстан (−0,44) и Азербайджан (−0,57); по ОЕС Узбекистан и Казахстан почти равны (−0,22 и −0,18). Экспорт стал разнообразнее. По оценке Центра экономических исследований и реформ Узбекистана, за пять лет экспорт рос в среднем на 20,5 % в год, а в корзину добавилось 67 новых товаров; быстрее всего росли поставки транспорта, оборудования и электротехники.

7. Казахстан (−0,44) и Азербайджан (−0,57). Узкая корзина: нефть, газ, металлы.

8. Таджикистан (−0,98). Самый низкий в выборке: страна продаёт мало и простые товары (811 позиций в 57 стран), она небольшая, горная и без выхода к морю.

Второй показатель конкурентоспособности экспорта, индекс глобальных инноваций. ГИ показывает условия для новых идей: институты, образование, науку, бизнес. В 2023 г. расходы на исследования и разработки составляли около 5 % ВВП в Корее, 3,1 % в Германии, 1,9 % в Норвегии и 1,6 % в Польше. В странах СНГ они намного ниже: около 0,6 % в Беларуси, около 0,2 % в Армении и Азербайджане, около 0,1 % и меньше в остальных странах (Всемирный банк, ЮНЕСКО). У стран сравнения порядок по расходам

совпадает с порядком в GII: Корея (4-е место), Германия (11-е), Норвегия (21-е), Польша (39-е). Исключение среди стран СНГ: у Беларуси расходы самые высокие, а место 88-е. Армения имеет самое высшее место среди стран СНГ, которое вероятно объясняется заметным IT-сектором. Самое низкое место в выборке у Таджикистана, 112 место. У страны самый низкий доход на душу населения и очень малые вложения в науку (около 0,1 % ВВП по данным за 2020 г.).

Выводы и рекомендации.

В проведенном исследовании был выполнен комплексный сравнительный анализ показателей внешнеэкономической безопасности и конкурентоспособности экспорта стран СНГ и группы более развитых государств (Германии, Республики Корея, Польши и Норвегии). Полученные результаты позволяют сделать следующие ключевые выводы. Большинство стран СНГ регулярно превышают условные пороговые значения по концентрации экспортных товаров (CR1 и CR5) и зависимости от конкретных торговых партнеров. Экономики этих стран во многом опираются на сырьевые товары и первичные ресурсы (нефть, газ, золото, хлопок), что создает серьезные риски при внешних ценовых шоках и способствует проявлению «голландской болезни». Опыт Норвегии доказывает, что высокая концентрация экспортных товаров сама по себе не обязательно означает слабую конкурентоспособность, если страна обладает развитыми институтами, эффективными механизмами управления сырьевыми доходами и высоким уровнем экономической сложности. Напротив, большинство стран СНГ характеризуются отрицательными значениями индекса экономической сложности (ЕСИ) и низкими позициями в глобальном инновационном индексе (GII) из-за недостаточных расходов на науку и исследования.

Для снижения внешнеэкономических рисков и повышения конкурентоспособности на мировой арене странам СНГ необходимо целенаправленно диверсифицировать экспортную корзину, стимулировать

выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью, развивать технологические сектора и укреплять институциональную базу.

Список использованной литературы

1. Камилова Н. А. Теоретические подходы к оценке конкурентоспособности экономики и ее роль в обеспечении устойчивого развития. // Yashil iqtisodiyot va taraqqiyot. № 9, Vol. IV., 2026. 304-308
2. Сенчагов В. К. (ред.). Экономическая безопасность России: общий курс. М.: Дело, 2005.
3. Amsden A. H. Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization. New York: Oxford University Press, 1989.
4. Balassa B. Trade Liberalisation and «Revealed» Comparative Advantage // The Manchester School. 1965. Vol. 33, No. 2. P. 99–123.
5. Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses // The World Economy. 2015. Vol. 38, No. 11. P. 1682–1721.
6. Briguglio L., Cordina G., Farrugia N., Vella S. Economic Vulnerability and Resilience: Concepts and Measurements // Oxford Development Studies. 2009. Vol. 37, No. 3. P. 229–247.
7. Cadot O., Carrère C., Strauss-Kahn V. Export Diversification: What's Behind the Hump? // Review of Economics and Statistics. 2011. Vol. 93, No. 2. P. 590–605.
8. Corden W. M., Neary J. P. Booming Sector and De-Industrialisation in a Small Open Economy // The Economic Journal. 1982. Vol. 92, No. 368. P. 825–848.
9. Gylfason T. Natural Resources, Education, and Economic Development // European Economic Review. 2001. Vol. 45, No. 4–6. P. 847–859.
10. Hausmann R., Hwang J., Rodrik D. What You Export Matters // Journal of Economic Growth. 2007. Vol. 12, No. 1. P. 1–25.

11. Hidalgo C. A., Hausmann R. The Building Blocks of Economic Complexity // Proceedings of the National Academy of Sciences. 2009. Vol. 106, No. 26. P. 10570–10575.
12. Hidalgo C. A., Klinger B., Barabási A.-L., Hausmann R. The Product Space Conditions the Development of Nations // Science. 2007. Vol. 317, No. 5837. P. 482–487.
13. Hirschman A. O. National Power and the Structure of Foreign Trade. Berkeley: University of California Press, 1945.
14. Imbs J., Wacziarg R. Stages of Diversification // American Economic Review. 2003. Vol. 93, No. 1. P. 63–86.
15. Larsen E. R. Escaping the Resource Curse and the Dutch Disease? When and Why Norway Caught up with and Forged ahead of Its Neighbors // American Journal of Economics and Sociology. 2006. Vol. 65, No. 3. P. 605–640.
16. Limão N., Venables A. J. Infrastructure, Geographical Disadvantage, Transport Costs, and Trade // The World Bank Economic Review. 2001. Vol. 15, No. 3. P. 451–479.
17. Mehlum H., Moene K., Torvik R. Institutions and the Resource Curse // The Economic Journal. 2006. Vol. 116, No. 508. P. 1–20.
18. Porter M. E. The Competitive Advantage of Nations. New York: Free Press, 1990.
19. Reinhart C. M., Rogoff K. S. This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly. Princeton: Princeton University Press, 2009.
20. Reinhart C. M., Rogoff K. S., Savastano M. A. Debt Intolerance // Brookings Papers on Economic Activity. 2003. No. 1. P. 1–74.
21. Rodrik D. Getting Interventions Right: How South Korea and Taiwan Grew Rich // Economic Policy. 1995. Vol. 10, No. 20. P. 53–107.
22. Sachs J. D., Warner A. M. Natural Resource Abundance and Economic Growth. NBER Working Paper No. 5398. 1995.

- 23.Simon H. Hidden Champions of the Twenty-First Century: The Success Strategies of Unknown World Market Leaders. New York: Springer, 2009.
- 24.van der Ploeg F. Natural Resources: Curse or Blessing? // Journal of Economic Literature. 2011. Vol. 49, No. 2. P. 366–420.
- 25.Eurostat; OECD. Расходы на исследования и разработки, % ВВП (Main Science and Technology Indicators), данные 2015–2023 гг.
- 26.International Monetary Fund. Assessing Reserve Adequacy. IMF Policy Paper. 14 February 2011.
- 27.UNCTAD. The State of Commodity Dependence 2025. UNCTAD/DITC/COM/2025/3. Geneva, 2025.
- 28.UNCTAD. Страновые профили к докладу «The State of Commodity Dependence» (периоды 2012–2014 и 2019–2021): Казахстан, Кыргызстан, Таджикистан. unctad.org.
- 29.UNESCO Institute for Statistics. Research and development expenditure (% of GDP). uis.unesco.org.
- 30.WIPO. Global Innovation Index 2026 (опубликован 29 сентября 2026 г.), в том числе страновой профиль Казахстана: wipo.int/edocs/gii-ranking/2026/kz.pdf; WIPO. Global Innovation Index 2015 (таблица мест).
- 31.World Bank. WITS — страновые профили торговли за 2023 г. wits.worldbank.org.
- 32.World Bank. World Development Indicators: Research and development expenditure (% of GDP); Personal remittances, received (% of GDP). data.worldbank.org.
- 33.Growth Lab, Harvard University. The Atlas of Economic Complexityч atlas.hks.harvard.edu; The Observatory of Economic Complexity. ECI Rankings (HS96). oec.world
- 34.Центр экономических исследований и реформ Узбекистана: обзор рейтинга ECI (публикация Kun.uz, 18.04.2025).

35.Daryo.uz; UzDaily. Узбекистан в Global Innovation Index 2026 (сентябрь 2026 г.).

36.Сводная таблица ГИ 2026 на mappr.co (места Германии, Кореи, Норвегии, Польши, Армении, Азербайджана, Беларуси, Кыргызстана, Таджикистана).