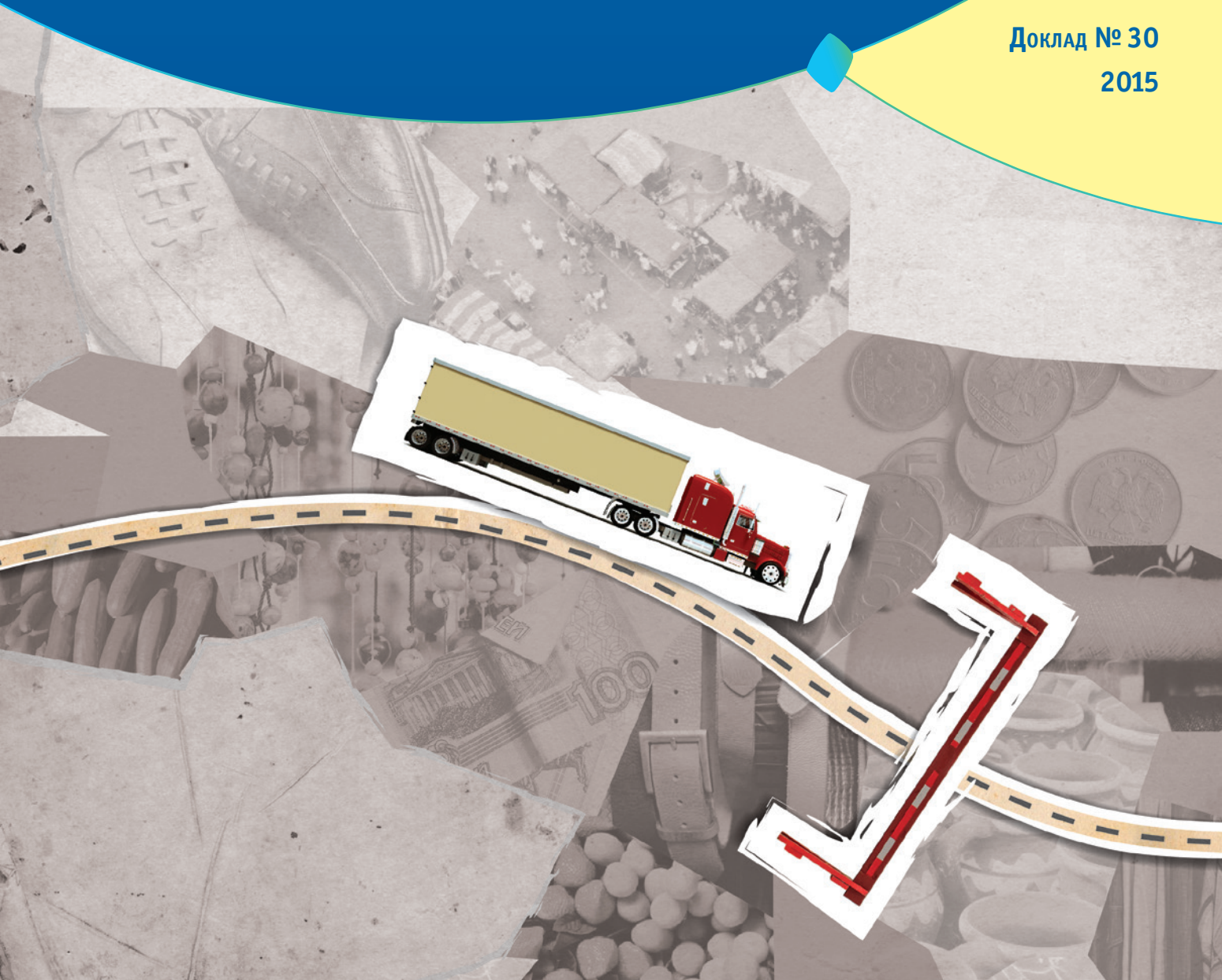


ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Доклад № 30
2015



ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Доклад № 30

Проект реализован при содействии
Евразийской экономической комиссии

 **Евразийский Банк Развития**

Центр интеграционных исследований

Санкт-Петербург

2015

УДК 332.14:339
ББК 65.428.65.7.65.9(2)-5

Главный редактор серии докладов ЦИИ ЕАБР:	Е. Ю. Винокуров, д. э. н.
Выпускающий редактор:	К. В. Онищенко
Литературный редактор:	Л. О. Тамазова
Корректор:	В. Б. Куликова
Художественный редактор:	Е. А. Иванова
Верстка:	Я. В. Подкорытов

Авторы: д.э.н. Е. Ю. **Винокуров**, к.э.н. М. В. **Демиденко** (ЦИИ ЕАБР), к.э.н. И. В. **Пелипась**, к.э.н. И. Э. **Точицкая**, Г. И. **Шиманович** (Исследовательский центр ИПМ), к.э.н. А. С. **Липин** (ЕЭК)

Руководитель проекта — А. М. **Анисимов** (ЦИИ ЕАБР)

Оценка влияния нетарифных барьеров в ЕАЭС: результаты опросов предприятий. — ЦИИ ЕАБР, 2015. — 96 с.

ISBN 978-5-906157-19-5

После создания Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларусь, Казахстан и Россия неоднократно заявляли о необходимости устранения изъятий, ограничений и барьеров во взаимной торговле товарами и услугами. Эта цель зафиксирована в Договоре о Евразийском экономическом союзе. Данный доклад представляет читателю результаты первого этапа исследования, посвященного оценке экономических эффектов отмены в рамках нетарифных барьеров (НТБ) в торговле между государствами-участниками. Доклад содержит результаты опросов и интервью с экспортирующими товары и услуги на рынки Таможенного союза предприятиями и компаниями Беларуси, Казахстана и России. Всего опрошено 530 предприятий. Эти данные позволили выявить структурированное мнение респондентов о нетарифных барьерах, с которыми они сталкиваются при экспорте в каждое из государств-партнеров. Получены количественные оценки нетарифных барьеров в процентах от стоимости экспортируемого товара, что дало возможность оценить издержки предприятий, связанные с каждым из НТБ, а также провести оценку макроэффектов от снятия нетарифных барьеров, результаты этого исследования представлены в докладе № 29 «Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС».

Электронная версия доклада, приложения к нему и презентация доступны на сайте Евразийского банка развития: <http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsСП/>

УДК 332.14:339
ББК 65.428.65.7.65.9(2)-5

ISBN 978-5-906157-19-5

© Евразийский банк развития, 2015

Центр интеграционных исследований Евразийского банка развития

191014, Россия, Санкт-Петербург, ул. Парадная, 7
Тел. +7 (812) 320-44-41, факс + 7 (812) 329-40-41, e-mail: centre@eabr.org, www.eabr.org

Дизайн, верстка и подготовка к печати: Дизайн-студия «Аэроплан». Санкт-Петербург, ул. Заозерная, 8 «А», www.airoplan.ru

При перепечатке, микрофильмировании и других формах копирования обзора ссылка на публикацию обязательна. Точка зрения авторов не обязательно отражает официальную позицию Евразийского банка развития.

Подписано в печать 06.03.2015.

Гарнитура Helvetica, Petersburg. Формат 205x260 мм. Тираж 600 экз.

Отпечатано в типографии «Колорит». 197198, Россия, Санкт-Петербург, Большая Пушкарская, 10

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ	4
АББРЕВИАТУРЫ	6
АНАЛИТИЧЕСКОЕ РЕЗЮМЕ	7
ВВЕДЕНИЕ	14
1. КЛАССИФИКАЦИЯ И АНАЛИЗ СПИСКА НТБ	16
2. ОПРОСЫ ПРЕДПРИЯТИЙ И ФОКУС-ГРУППЫ: ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ .	19
3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП.	23
3.1. Опросы предприятий-экспортеров стран ЕЭП: цели и задачи.	23
3.2. Общая характеристика опрошенных предприятий	25
3.3. Оценка открытости рынков в рамках ЕЭП	31
3.4. Качественная оценка влияния НТБ в странах ЕЭП	40
3.5. Количественная оценка влияния НТБ на торговлю	48
3.6. Оценка влияния НТБ на ассортимент и внедрение новых видов продукции на рынках ЕЭП	64
3.7. Барьеры при осуществлении международных грузовых перевозок автотранспортом	74
3.8. НТБ на рынках финансовых услуг	80
ВЫВОДЫ.....	85
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	91

СПИСОК ТАБЛИЦ И РИСУНКОВ

Таблица 3.1. Распределение предприятий-экспортеров по численности работников	26
Таблица 3.2. Структура собственности предприятий-экспортеров	26
Таблица 3.3. Распределение предприятий-экспортеров по основным видам деятельности	28
Таблица 3.4. Статистическая оценка степени доступности рынков стран ЕЭП для экспортной продукции по сравнению с экспортом в другие страны	33
Таблица 3.5. Степень доступности рынков стран ЕЭП для экспортной продукции по сравнению с экспортом в другие страны в зависимости от вида деятельности (средний балл)	35
Таблица 3.6. Статистическая оценка степени открытости торговли в странах ЕЭП	38
Таблица 3.7. Степень открытости торговли на рынках стран ЕЭП в зависимости от вида деятельности (средний балл)	39
Таблица 3.8. Оценка степени ограничительного влияния НТБ на экспорт в ЕЭП (средний балл)	41
Таблица 3.9. Значимость мер по снижению технических барьеров в торговле стран ЕЭП (средний балл)	44
Таблица 3.10. Доля респондентов, указавших наличие влияния отдельных нетарифных барьеров на стоимость экспортируемых товаров в рамках ЕЭП	51
Таблица 3.11. Оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках ЕЭП, % от стоимости экспортируемого товара	54
Таблица 3.12. Суммарная оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках ЕЭП по отраслям промышленности и сельскому хозяйству, % от стоимости экспортируемого товара	57
Таблица 3.13. Соотношение исходной шкалы вопроса 13 и точечных оценок эффекта от устранения барьеров	58
Таблица 3.14. Оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках ЕЭП, % от стоимости экспортируемого товара	60
Таблица 3.15. Суммарная оценка влияния от устранения нетарифных барьеров в рамках ЕЭП по отраслям промышленности и сельскому хозяйству, % от стоимости экспортируемого товара	61
Таблица 3.16. Сравнение оценок суммарного влияния нетарифных барьеров с помощью открытого и закрытого вопросов	63
Таблица 3.17. Статистическая оценка средней широты ассортимента при торговле в ЕЭП в сравнении с экспортом в другие страны	67
Таблица 3.18. Оценка ассортимента при экспорте в страны ЕЭП в зависимости от вида деятельности (средний балл)	68
Таблица 3.19. Оценка ассортимента при экспорте в страны ЕЭП в зависимости от вида деятельности (средний балл)	72
Таблица 3.20. Оценка степени ограничительности доступа при осуществлении грузовых перевозок по видам перевозок (средний балл)	75
Таблица 3.21. Результаты опросов финансовых организаций (средний балл)	82

Рисунок 3.1. Распределение ответов на вопрос: «Как часто вы экспортируете продукцию?», % . . .	29
Рисунок 3.2. Удельный вес стоимости экспорта в страны ЕЭП в общем стоимостном объеме экспорта во все страны, %	29
Рисунок 3.3. Каналы распространения экспортной продукции в странах ЕЭП, %	30
Рисунок 3.4. Доступность рынков стран ЕЭП для экспортной продукции по сравнению с экспортом в другие страны, %	32
Рисунок 3.5. Степень открытости торговли на рынках стран ЕЭП, %	37
Рисунок 3.6. Обобщенная оценка степени ограничительного влияния НТБ на экспорт в ЕЭП (средний балл)	42
Рисунок 3.7. Оценка ограничительного влияния технических барьеров (средний балл)	44
Рисунок 3.8. Оценка ограничительного влияния условных защитных мер на торговлю стран ЕЭП (средний балл)	45
Рисунок 3.9. Оценка ограничительного влияния финансовых мер (средний балл)	46
Рисунок 3.10. Оценка ограничительного воздействия мер, влияющих на конкуренцию (средний балл)	47
Рисунок 3.11. Оценка ограничительного влияния мер ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы (средний балл)	47
Рисунок 3.12. Оценка ограничительного воздействия инвестиционных мер, имеющих отношение к торговле (средний балл)	48
Рисунок 3.13. Оценка ограничительного воздействия субсидий (средний балл)	49
Рисунок 3.14. Оценка ограничительного воздействия государственных закупок (средний балл) . . .	49
Рисунок 3.15. Среднее значение по 16 видам нетарифных барьеров доли респондентов, отметивших наличие их влияния на торговлю, и средняя количественная оценка степени данного влияния	53
Рисунок 3.16. Окончательные оценки суммарного влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции, % от стоимости	64
Рисунок 3.17. Распределение ответов на вопрос: «Каков Ваш ассортимент продукции при экспорте в страны ЕЭП в сравнении с экспортом в другие страны?», % ответивших респондентов	65
Рисунок 3.18. Факторы, ограничивающие ассортимент экспорта	70
Рисунок 3.19. Эффект от устранения барьеров на торговлю внутри ЕЭП	73

АББРЕВИАТУРЫ

CGE — вычисляемое общее равновесие

COMTRADE — база данных ООН по статистике торговли товарами

DCFTA — глубокое и всеобъемлющее соглашение о свободной торговле (deep and comprehensive free trade agreement)

HS — гармонизированная система

ИТС — Международный торговый центр

БАМАП — Ассоциация международных автомобильных перевозчиков Республики Беларусь

ВВП — валовой внутренний продукт

ВТО — Всемирная торговая организация

ЕАБР — Евразийский банк развития

ЕАСТ — Европейская зона свободной торговли

ЕАЭС — Евразийский экономический союз

ЕС — Европейский союз

ЕЭК — Евразийская экономическая комиссия

ЕЭП — Единое экономическое пространство

МВФ — Международный валютный фонд

НИОКР — научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки

НТБ — нетарифные барьеры

ОЭСР — Организация экономического сотрудничества и развития

ПИИ — прямые иностранные инвестиции

РТС — региональные торговые соглашения

СИЕИ ЕАБР — Система индикаторов евразийской интеграции ЕАБР

СНГ — Содружество Независимых Государств

СПФ — совокупная производительность факторов

ТС — Таможенный союз

ФАО — Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций

ЦИИ ЕАБР — Центр интеграционных исследований ЕАБР

ЮНИДО — Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

ЮНКТАД — Конференция ООН по торговле и развитию

Аналитическое резюме

В ходе работы над проектом проведен **масштабный опрос 530 предприятий-экспортеров Беларуси, Казахстана и России**. На основе опроса определены степень ограничительного влияния НТБ на взаимную торговлю и воздействие, которое они оказывают на стоимость экспортируемых товаров и услуг.

При классификации НТБ из списка Евразийской экономической комиссии было выявлено, что наибольшее количество нетарифных мер в ТС/ЕЭП приходится на санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры, меры ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию. Достаточно широко представлены группы мер, относящихся к субсидиям и ограничениям в области государственных закупок. Несмотря на то, что список ЕЭК не содержит мер, относящихся к ограничениям сбыта и ограничениям на постпродажный сервис, а также к условным торговым защитным мерам, в ходе опроса ряд предприятий указывали на наличие такого рода нетарифных мер в ТС/ЕЭП и использование их странами-партнерами. Это также подчеркивает необходимость сбора дополнительной информации о барьерах и ограничениях в торговле товарами в рамках евразийского интеграционного объединения.

Принимая во внимание отсутствие единого международно признанного подхода к нетарифным барьерам в сфере услуг, в данном исследовании не проводилась классификация подготовленного Евразийской комиссией списка ограничений, касающихся торговли услугами. Однако барьеры, содержащиеся в данном списке, использовались при опросе организаций финансового и транспортного секторов.

Учитывая тот факт, что в настоящее время классификация ЮНКТАД является наиболее всеобъемлющей и международно признанной, Евразийской экономической комиссии целесообразно было бы использовать ее в будущем для сбора информации и создания базы данных по НТБ во взаимной торговле товарами в ЕАЭС. Данная база также должна содержать информацию о нормативных правовых актах стран-членов ТС/ЕЭП, в соответствии с которыми введен и используется тот или иной нетарифный барьер. Это не только облегчит классификацию и кодирование НТБ, но и позволит точнее оценивать их влияние на взаимную торговлю стран-членов.

Опрос предприятий-экспортеров товаров позволил решить ряд важных задач:

- получить первичную информацию по рассматриваемой проблеме от достаточно большого количества руководителей и ведущих специалистов предприятий (всего по трем странам было опрошено около 530 промышленных предприятий) и учесть их мнение в процессе принятия решений по сокращению НТБ в рамках ЕЭП;
- оценить существующие ограничения в двусторонней торговле между странами ЕЭП и учесть полученную информацию в последующем количественном анализе влияния НТБ¹;

¹ Результаты данного исследования представлены в докладе № 29 «Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС».

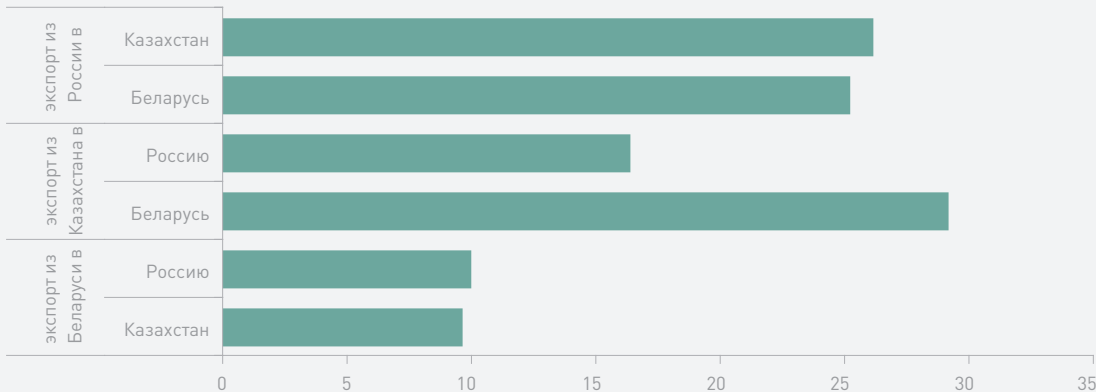
- получить оценку относительной важности различных НТБ в целом и по видам деятельности;
- дать НТБ количественное выражение и определить возможный эффект от их устранения.

Результаты опроса предприятий-экспортеров товаров показали, что одним из основных барьеров, который создает ограничения в торговле в рамках ЕЭП, являются **технические барьеры. Среди них наибольшее влияние оказывает необходимость тестирования и сертификации продукции, а также соблюдения производственных стандартов.** Решение проблемы респонденты видят во взаимном признании процедур оценки соответствия продукции, не охваченной техническими регламентами ТС, в использовании международных стандартов и гармонизации правил и норм маркировки, упаковки и этикетирования в рамках ТС. Другими барьерами, отмечаемыми респондентами вне зависимости от направления торговли, являются **меры ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы в стране назначения (в особенности связанные с уплатой НДС), и меры, влияющие на конкуренцию (институт специпортера).**

Кроме того, экспортеры из Казахстана и России обращают внимание на ограничительное действие предотгрузочных инспекций и других формальностей, условных торговых защитных мер, финансовых мер в форме регулирования условий платы за импорт в стране назначения или же условий получения и использования кредита для финансирования импорта. Экспорт из Беларуси сдерживают ограничения в области государственных закупок в Казахстане и России.

Количественная оценка ограничительного влияния НТБ по результатам опроса показала, что **самые низкие издержки от нетарифных барьеров характерны для предприятий-экспортеров из Беларуси. Суммарный эффект от всех барьеров с учетом корректировки на выбросы оценивается ими не выше 15% от стоимости экспорта вне зависимости от направления экспорта. Количественные оценки нетарифных барьеров российскими экспортерами при усеченном среднем близки к 25% от стоимости при экспорте как в Казахстан, так и в Беларусь. Наименее однозначно можно трактовать результаты опроса казахстанских экспортеров. Их оценки барьеров варьируются, в зависимости от метода расчета и направления торговли, от 16.3% до 78.9% от стоимости экспорта.** Это связано с непоследовательностью ответов респондентов и склонностью к более высоким оценкам влияния барьеров, чем в других странах. Для дальнейшего моделирования эффектов от устранения нетарифных барьеров целесообразно использовать наименьшие значения оценок, т. е. 16.3% от стоимости при экспорте в Россию и 29.1% — в Беларусь. Данный вывод будет проверен с помощью гравитационного анализа внешней торговли внутри ЕЭП.

Основными барьерами, которые увеличивают издержки торговли внутри ЕЭП, по мнению предприятий, являются технические барьеры, меры, влияющие на конкуренцию, и меры ценового контроля, что следовало из ответов респондентов о степени ограничительного влияния того или иного барьера. Роль технических барьеров высоко оценивается респондентами по всем направлениям торгов-



Оценка суммарного влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции, % от стоимости

ли вне зависимости от методологии их расчета. О высоких издержках, связанных с регулированием конкуренции, свидетельствуют в первую очередь результаты открытого вопроса, а об издержках, связанных с регулированием цен, — закрытого.

Помимо данных барьеров респонденты из Беларуси сталкиваются с существенными издержками от мер, принимаемых Казахстаном и Россией по ограничению доступа к процедуре государственных закупок, а также от использования странами ЕЭП санитарных и фитосанитарных мер. Экспортеры Казахстана и, в особенности, России обращали внимание на большие издержки, связанные с финансовыми мерами, применяемыми Беларусью. Этот барьер зачастую также актуален для экспортеров на рынок Казахстана.

В целом респонденты из Казахстана склонны равномерно высоко количественно оценивать влияние всех нетарифных барьеров. Экспортеры из России выделяют несколько основных барьеров, характерных для всего интеграционного объединения, а другие барьеры не считают значимыми. Схожий профиль ответов и у респондентов из Беларуси. При достаточно низком среднем уровне количественных оценок они выделяют несколько барьеров, оказывающих существенное влияние на стоимость экспортируемой продукции.

Основным сектором экономики, где издержки от барьеров находятся на высоком уровне вне зависимости от направления торговли, является производство машин и оборудования. Кроме того, с высокими издержками от нетарифного регулирования торговли сталкиваются экспортеры химической продукции (в Беларусь и Россию), продукции деревообработки (в Казахстан и Россию), сельскохозяйственной продукции (в Беларусь), а также электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в Казахстан).

Помимо влияния на стоимость экспортируемой продукции, меры нетарифного регулирования могут также ограничивать ассортимент экспорта, если они являются запретительными барьерами. **Результаты опроса показали, что страны ЕЭП торгуют внутри блока достаточно ограниченным ассортиментом продукции. Ассортимент шире, чем при торговле с третьими странами, поставляют только белорусские предприятия на рынок России.** По другим направлениям торговли ассортимент соответствует среднему для поставок в третьи страны или меньше

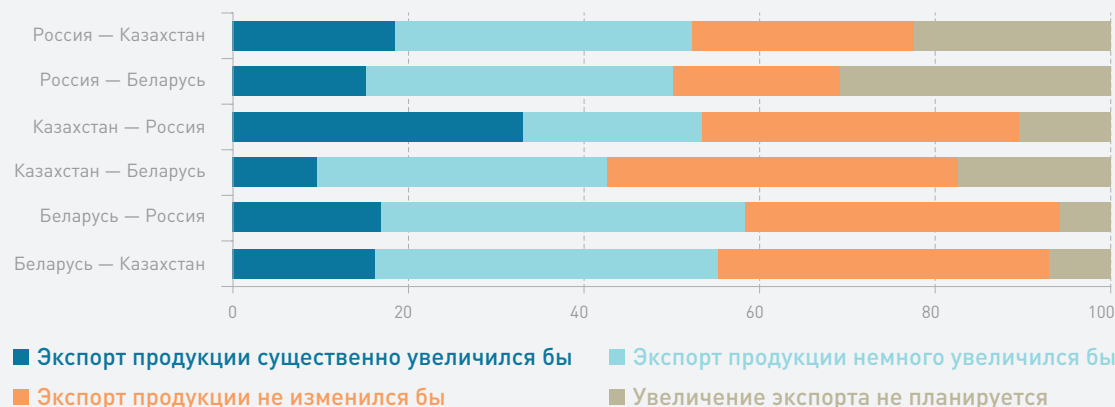
него. Узкий ассортимент характерен для экспорта российской продукции на рынки Беларуси и Казахстана, а также казахстанской продукции — на рынок Беларуси.

При этом **респонденты в большинстве отрицают наличие проблемы сокращения ассортимента вследствие НТБ. Немного острее стоит проблема расширения имеющегося ассортимента, но говорят о ней, в первую очередь, предприятия из Беларуси.** Такая ситуация во многом объясняется несопоставимостью размеров экономик стран ЕЭП и большим расстоянием между Беларусью и Казахстаном. Предприятия из Беларуси зачастую рассматривают рынок России как основной из-за небольшого размера внутреннего рынка. Напротив, для предприятий из России рынок Беларуси и, в определенной степени, Казахстана слишком мал, чтобы поставлять туда весь спектр производимой продукции. Для предприятий Казахстана рынок стран ЕЭП также не является доминирующим, в том числе из-за структуры экспортной корзины, географического положения и соседства с Китаем.

В то же время роль барьеров в ограничении ассортимента экспортируемой продукции невелика. Для предприятий из Беларуси основным фактором, ограничивающим ассортимент экспортируемой продукции, является низкая конкурентоспособность. **Негативную роль нетарифных барьеров отметили менее 5% респондентов. Для российских предприятий из тех, кому интересен рынок стран ЕЭП, влияние барьеров оказывается достаточно существенным как фактора, приводящего к сокращению ассортимента, а для казахстанских — как фактора, затрудняющего расширение ассортимента. Однако их влияние на ассортимент в среднем не превышает влияния внутренних факторов на самих предприятиях.** Наиболее значимыми барьерами, как и при оценке влияния на стоимость экспорта, являются технические барьеры, ценовое регулирование и меры, влияющие на конкуренцию. При этом многие экспортеры, особенно из России, считают, что более важным барьером зачастую является регуляторная среда в странах ЕЭП в целом, а не действие нетарифных мер.

Как следствие ограниченной роли барьеров и отсутствия интереса в расширении ассортимента, респонденты не ожидают большого эффекта от устранения нетарифных барьеров на ассортимент экспортируемой продукции. Определенного улучшения ситуации ожидают предприятия из Беларуси, предполагая, вероятно, что устранение барьеров повысит конкурентоспособность их продукции на рынках ЕЭП. Также возможный положительный эффект отмечен значительной долей казахстанских предприятий, поставляющих продукцию на российский рынок. При этом они ожидают существенного улучшения возможностей по расширению ассортимента экспортируемой продукции.

Барьеры в международных грузоперевозках автомобильным транспортом оценивались при помощи углубленных интервью в Казахстане и фокус-группы с транспортными компаниями в Беларуси. При сравнении доступа на рынок грузоперевозок России и Беларуси с доступом в другие страны ответы белорусских и казахстанских респондентов существенно отличались. Большинство казахстанских компаний ответили, что он такой же, как в другие страны, а один из респондентов посчитал, что на рынок стран ТС/ЕЭП попасть даже проще. В то же время



Распределение ответов на вопрос: «Насколько Вы смогли бы увеличить экспорт своей продукции, если бы барьеры на рынках стран ЕЭП были устранены?», % респондентов

транспортные компании из Беларуси считают, что доступ на рынок грузоперевозок России и Казахстана сложнее по сравнению с другими странами. Однако, по мнению респондентов, степень ограничительности доступа сильно различается в зависимости от вида грузоперевозок. **Белорусские перевозчики и казахстанские транспортные и логистические компании оценивают доступ на рынок двухсторонних автомобильных грузовых перевозок России как практически свободный.** В то же время белорусские компании указали на наличие незначительных ограничений при осуществлении данного вида перевозок в Казахстан, а казахстанские компании оценили доступ в Беларусь как близкий к свободному. **В отношении транзита через территорию страны-партнера белорусские респонденты отметили наличие значительных барьеров при осуществлении перевозок через Казахстан, а казахстанские — через Россию.**

В качестве основных барьеров доступа на рынок грузовых перевозок автомобильным транспортом в России и Казахстане белорусские транспортные компании выделили **по двусторонним перевозкам и транзиту: возврат НДС за топливо (в странах ЕС можно сделать возврат НДС за топливо), ограниченное действие в России страховки по «зеленой карте» (покрытие составляет только около €3 тыс.), габаритные параметры (нагрузка на ось, для России), перевозку крупногабаритных грузов (для Казахстана), большое количество проверок (например, времени отдыха водителей) и штрафов.**

Доступ на российский рынок при осуществлении перевозок из третьих стран в Россию и наоборот белорусские транспортные компании оценили как близкий к абсолютно закрытому. При осуществлении перевозок из третьих стран в Россию и Казахстан к основным ограничениям респонденты отнесли количество выдаваемых разрешений и принцип резидентства при растаможивании товаров. **При этом количество выдаваемых разрешений белорусские транспортные компании назвали в качестве одной из наиболее острых проблем и отнесли к основным барьерам, сдерживающим развитие грузовых перевозок из третьих стран в Россию.**

В ходе углубленных интервью, проведенных в Казахстане, респонденты в качестве ограничений и барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию называли **бюрократические процедуры, большое количество проверок и штрафов**

транспортной инспекции и госавтоинспекции. В то же время все опрошенные казахстанские компании ответили, что в целом не существует барьеров и ограничений при осуществлении международных грузоперевозок в Беларуси (двусторонние, транзит, из/в третьи страны).

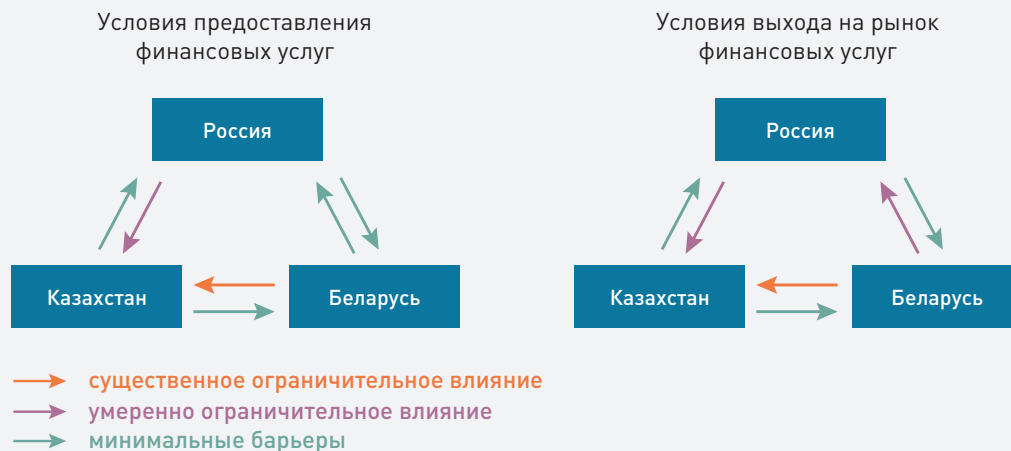
Белорусские участники фокус-группы отметили, что российская система разрешений очень существенно сокращает количество перевозок из третьих стран в Россию и из России в третьи страны и, соответственно, негативно влияет на объемы перевозок, валютную выручку и экспорт транспортных услуг. По мнению респондентов, белорусским грузовым автоперевозчикам нужно получать в двадцать четыре раза больше разрешений. Схожая ситуация наблюдается и по Казахстану.

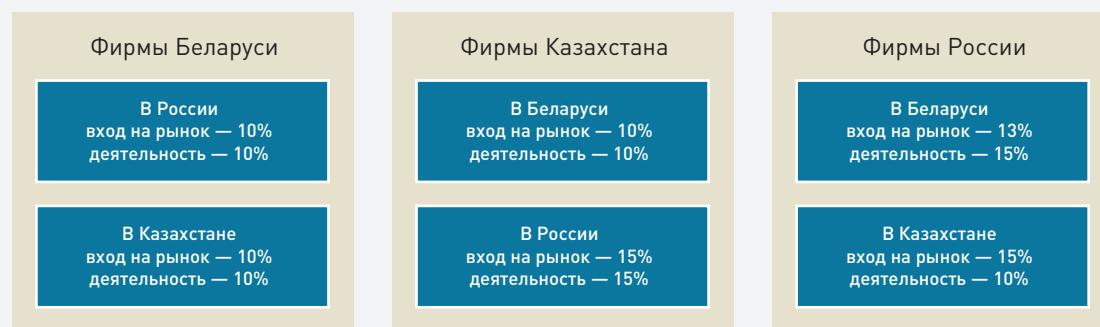
Согласно оценкам белорусских транспортных компаний, отмена системы разрешений позволит увеличить объем грузооборота за три года в два раза и увеличить автопарк на 30–40% в год.

Респонденты из Казахстана считают, что наличие барьеров и ограничений на рынке России приводит к увеличению стоимости транспортных услуг в среднем на 10–20%. Если бы барьеры и ограничения на территории России были устранены, объем грузоперевозок увеличился бы на 30–35%.

Предложение белорусских транспортных компаний состояло в том, чтобы создать систему без необходимости получать разрешения в перевозках резидентов на территории ЕАЭС по всем видам перевозок. Респонденты из Беларуси и Казахстана также отмечали необходимость гармонизации законодательства стран-членов Евразийского экономического союза в области международных автотранспортных перевозок, отмены принципа резидентства при растаможивании грузов и разработки единых подходов к осуществлению контроля органами транспортного (автомобильного) контроля.

В ходе экспертного опроса руководителей компаний, оказывающих финансовые услуги на рынках ТС/ЕЭП, организации в Беларуси и России оценили условия предоставления финансовых услуг в Казахстане как ограничительные и умеренно ограничительные соответственно. Оценки белорусских респондентов по Рос-





сии и российских по Беларуси соответствовали условиям свободной торговли. Казахстанские организации также в среднем оценили условия предоставления финансовых услуг в Беларуси и России как имеющие минимальные барьеры.

В среднем белорусские респонденты посчитали, что барьеры, связанные со входом на рынок (разрешения, лицензии, процедуры, связанные с началом деятельности, и др.), оказывают существенное ограничительное влияние на оказание финансовых услуг в Казахстане и умеренно ограничительное влияние в России. Кроме того, белорусские организации посчитали указанные барьеры более высокими по сравнению с барьерами, связанными с деятельностью на рынках данных стран.

По мнению российских респондентов, оба вида барьеров оказывают умеренно ограничительное влияние на торговлю финансовыми услугами в Казахстане. В то же время барьеры в Беларуси они оценили как минимальные. В свою очередь, казахстанские организации полагают, что упомянутые барьеры оказывают минимальное ограничительное влияние на торговлю финансовыми услугами в странах-партнерах.

При проведении опроса респондентами была дана количественная оценка барьеров во взаимной торговле финансовыми услугами в процентах от издержек финансовых организаций. **Респонденты Беларуси оценили барьеры, связанные со входом на рынок и с деятельностью как в России, так и в Казахстане, в 10% от издержек. Казахстанские организации полагают, что обе группы барьеров составляют 10% от издержек организации в Беларуси и 15% — в России. Российские организации оценили барьеры в Беларуси в 13% и 15% соответственно, а в Казахстане — в 15% и 10%.**

Введение

По мере того как происходит снижение импортных тарифов в рамках многосторонней торговой системы и вследствие роста количества региональных торговых соглашений, предполагающих свободную от тарифов торговлю между странами, все большую роль в качестве ограничителей на пути движения товаров и услуг начинают играть нетарифные барьеры, или, как их в настоящее время все чаще называют, нетарифные меры. Они нивелируют положительные эффекты, возникающие в результате облегчения доступа на рынок из-за либерализации торговли в форме снятия тарифных ограничений, и могут негативно сказаться не только на внешне-торговых потоках в рамках имеющейся экспортной корзины, но и затруднить выход на рынок новых товаров, а также появление новых торговых партнеров.

В настоящее время существует достаточно широкий спектр нетарифных барьеров, включающих в себя технические стандарты, санитарные и фитосанитарные меры, процедуры таможенной очистки, вопросы по охране труда и технике безопасности и т.д. С одной стороны, их использование является вполне правомерным и служит целям реализации государственной технической политики, а также политики по обеспечению защиты здоровья людей и животных, охраны растений и т.д., в то же время, с другой стороны, они могут служить средством ограничения конкуренции, роста издержек и внесения искажений в торговлю. В связи с этим большой интерес представляет количественная оценка нетарифных мер и выявление их влияния на торговлю и экономику в целом, а также определение потенциальных эффектов от их снижения. При этом необходимо принимать во внимание, что полностью нетарифные барьеры не могут быть устранены, поскольку, как уже говорилось ранее, они являются элементом государственной политики. Однако их снижение является важным фактором расширения торговли и инвестиций.

После создания Таможенного союза (ТС) и Единого экономического пространства (ЕЭП) Беларусь, Казахстан и Россия неоднократно заявляли о необходимости выявления нетарифных барьеров, препятствующих расширению торговли между странами-партнерами и эффективному развитию евразийской интеграции. Страна-ми уже был сделан ряд шагов в этом направлении, в частности, в области технического регулирования. Государства-члены ТС и ЕЭП подписали Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации, которое предусматривает проведение согласованной политики, составление единого перечня продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза, и разработку технических регламентов ТС на продукцию, включенную в единый перечень. Вступление в силу технических регламентов Таможенного союза, устанавливающих единые технические требования к продукции, началось с 2012 года. Государства-члены ТС и ЕЭП предусматривают также гармонизацию национальных законодательств в области стандартизации, аккредитации, обеспечения измерений и государственного контроля в сфере технического регулирования.

Все это позволит снизить технические барьеры и упростить выход товаров и услуг на общий рынок.

Беларусь, Казахстан и Россия 29 мая 2014 года подписали Договор о создании Евразийского экономического союза, в котором также предусмотрено, что в рамках функционирования внутреннего рынка страны-члены не применяют меры нетарифного регулирования за исключением случаев, предусмотренных Договором. Ограничения могут устанавливаться с целью охраны жизни и здоровья, защиты общественной морали и правопорядка, охраны окружающей среды, животных и растений, охраны культурных ценностей, выполнения международных обязательств и обеспечения обороны и безопасности. Однако такие меры не должны являться средством неоправданной дискриминации или скрытым ограничителем торговли. Страны-члены установили общие принципы технического регулирования, а также определили его порядок, правила и процедуры; общие принципы применения санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер.

Однако, как показывает международный опыт, нетарифные меры, неприменение которых предусматривается Договором о создании Евразийского экономического союза, представляют собой многоаспектное явление. Помимо технических стандартов и санитарных и фитосанитарных мер, они включают в себя множество других скрытых и явных барьеров на пути движения товаров и услуг. В связи с этим целью данного исследования было проведение идентификации и классификации нетарифных мер, используемых в Таможенном союзе и ЕЭП, осуществление их количественной оценки на основе фокус-групп и опросов предприятий-экспортеров. Полученные результаты дали исходную эмпирическую информацию для анализа и оценки НТБ в странах ЕЭП. Кроме того, они послужили базой для дальнейших количественных оценок экономических эффектов отмены нетарифных барьеров во взаимной торговле в ЕЭП на основе эконометрических моделей и вычислимых моделей общего равновесия².

Дальнейшее изложение построено следующим образом. В первом разделе рассматривается классификация НТБ и анализируется список изъятий и иных ограничений и барьеров в ЕЭП. Во втором разделе представлена методология проведения опросов предприятий промышленности, компаний, осуществляющих автомобильные перевозки, и банков стран-членов ТС и ЕЭП. В третьем разделе содержатся результаты опросов предприятий-экспортеров стран ЕЭП. В заключительном разделе приводятся основные выводы.

² Доклад «Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕЭП», ЦИИ ЕАБР, 2015.

1. Классификация и анализ списка НТБ

Отсутствие четкого определения НТБ приводило к различным подходам к их группировке и классификации (Laird, Yeats, 1990; Laird, Vossenaar, 1991; Deardorff, Stern, 1997). В 1994 году ЮНКТАД объединила классификацию, предложенную Laird, Vossenaar, с собственными разработками и создала систему Trade Analysis and Information System (TRAINS), которая включает в себя систему кодирования и классификации НТБ.

В 2007–2012 годах ЮНКТАД продолжила работу над описанием и систематизацией нетарифных барьеров, результатом чего стало создание новой классификации, одобренной рядом международных организаций (группой MAST – Multi-Agency Support Team³). Согласно ей НТБ сгруппированы по трем укрупненным направлениям (tree/branches): технические и нетехнические меры, относящиеся к импорту, и экспорт. В свою очередь, каждое направление делится на группы (chapters), а затем – на подгруппы. Всего в классификации выделено 16 групп НТБ, которые обозначены буквами английского алфавита от А до Р. Они охватывают все возможные направления нетарифного регулирования, включая, помимо стандартных технических и санитарных/фитосанитарных барьеров, такие НТБ, как финансовые и влияющие на конкуренцию меры, инвестиционные меры, имеющие отношение к торговле, ограничения, связанные со сбытом, постпродажным обслуживанием, государственными закупками, правило страны происхождения, защита прав интеллектуальной собственности и т. д. Каждая группа делится на подгруппы до трехзначного уровня в соответствии с той же логикой, которая используется, например, при кодировании в Гармонизированной системе (Harmonized System). В настоящее время классификация все еще находится в стадии разработки, и не во всех из групп выделены меры нетарифного регулирования более низкого уровня. Например, по таким группам как субсидии, ограничения в области государственных закупок, защита прав интеллектуальной собственности и правила страны происхождения пока нет разбивки на подгруппы, и проводится исследование относительно применяемых странами мер. Данная классификация в настоящее время используется ЮНКТАД для сбора информации и создания базы данных по НТБ (TRAINS).

Несмотря на то что Всемирная торговая организация является участником группы MAST, ВТО использует свои подходы к классификации нетарифных мер. Для сельскохозяйственной продукции их разделяют на пять групп: участие государства в торговле (например, государственная поддержка, госзакупки, компенсационные пошлины), технические барьеры в торговле, таможенные процедуры и административные формальности при входе на рынок; специфические ограничения (например, лицензирование импорта и количественные ограничения), платежи, связанные

³ В группу MAST входят Продовольственная и сельскохозяйственная организация Объединенных Наций (ФАО), Международный валютный фонд, Международный торговый центр, Организация экономического сотрудничества и развития, Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирный банк, Всемирная торговая организация, Организация Объединенных Наций по промышленному развитию (ЮНИДО).

с импортом (импортные депозиты, иные способы обеспечения уплаты таможенных платежей, дискриминационные кредиты и т. д.)⁴.

В то же время в Докладе ВТО о развитии мировой торговли в 2012 году, посвященном нетарифным барьерам, отмечалось, что классификация ЮНКТАД на сегодняшний день является наиболее всеобъемлющей и подходящей для целей экономического анализа. В связи с этим в данном исследовании была проведена классификация подготовленного Евразийской комиссией списка барьеров и ограничений, касающихся торговли товарами, согласно подходам ЮНКТАД.

Результаты классификации позволяют сделать вывод о том, что наибольшее количество нетарифных мер в ТС/ЕЭП приходится на санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры, меры ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию. Достаточно широко также представлены группы мер, относящихся к субсидиям и ограничениям в области государственных закупок. Следует отметить, что само по себе наличие большого количества мер в той или иной группе НТБ не является свидетельством того, что она оказывает сильное ограничительное влияние на торговлю. Для определения степени данного влияния необходима количественная оценка нетарифных барьеров с использованием различных методов и подходов. Например, результаты опроса предприятий Беларуси, Казахстана и России не выявили сколько-нибудь значимого влияния санитарных и фитосанитарных мер на стоимость экспортируемых товаров (см. подраздел 3.5), несмотря на достаточно обширный перечень НТБ в данной группе. В то же время, несмотря на то, что список ЕЭК не содержит мер, относящихся к ограничениям сбыта и ограничениям на постпродажный сервис, а также к условным торговым защитным мерам, в ходе опроса предприятия указывали на наличие такого рода нетарифных мер в ТС/ЕЭП и использования их странами-партнерами. Это также указывает на необходимость сбора дополнительной информации о барьерах и ограничениях в торговле товарами в рамках евразийского интеграционного объединения.

Необходимо отметить, что в ряде случаев присвоение тому или иному барьеру из списка ЕЭК кодов подгрупп ЮНКТАД было в определенной степени условным. Это связано с тем, что описание НТБ в списке ЕЭК подчас носило слишком общий характер и требовало детализации. Для более точного кодирования нетарифных барьеров в соответствии с классификатором ЮНКТАД необходимо изучение нормативных документов, в соответствии с которыми они введены и применяются. Однако в большинстве случаев список ЕЭК не содержит ссылок на нормативные правовые акты стран-членов ТС/ЕЭП. Учитывая тот факт, что в настоящее время классификация ЮНКТАД является наиболее всеобъемлющей и международно признанной, Евразийской экономической комиссии целесообразно было бы использовать ее в будущем для сбора информации и создания базы данных по НТБ в Евразийском экономическом союзе.

Как уже отмечалось ранее, в настоящее время существует ограниченное количество работ, посвященных количественной оценке нетарифных барьеров в секторе услуг и анализу их влияния на торговлю и экономику. Не существует также и еди-

⁴ См., например: WTO (2012) World Trade Report 2012. Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century.

ных подходов к классификации НТБ в торговле услугами. Многие исследователи придерживаются мнения о том, что данные барьеры сильно разнятся в зависимости от вида услуг. В то же время Ноекман, Брага (1997) объединили основные барьеры в торговле услугами в четыре основных категории:

- Количественные ограничения, включая квоты и другие подобного рода лимитирующие торговлю услугами факторы. Они, как правило, не касаются самой услуги, а накладываются на ее поставщиков. Например, требования использования местного компонента (*local content requirements*). Самым радикальным видом ограничения такого типа является полный запрет на импорт услуги.
- Ограничения, накладываемые на цену услуги, или контроль над ценами, если данные ограничения зависят от того, национальной или зарубежной является фирма, предоставляющая услуги. Ноекман, Брага отмечают, что несмотря на то, что речь идет о нетарифных барьерах, ряд ограничений могут фактически иметь тарифный характер: например, плата за посадку самолета, сбор за разгрузку.
- Специфические ограничения со стороны государства, например, в виде лицензирования, получения прав на оказание данной услуги, если они зависят от того, национальной или зарубежной является фирма, предоставляющая услуги, т.е. дискриминируют последних в пользу первых. Этот тип ограничений часто встречается при предоставлении финансовых, юридических и медицинских услуг. Он также очень распространен при осуществлении государственных закупок.
- Запрещение или ограничение доступа для импортера услуги к дополнительным услугам. Это часто встречается в транспортных услугах и услугах связи, когда иностранный поставщик услуги должен использовать местные компании для предоставления услуг.
- Ноекман, Брага рассматривали в своей классификации так называемые дискриминационные меры, т.е. только те, которые применяются в зависимости от того, является ли компания национальной или иностранным поставщиком услуги. В то же время ряд авторов (Findlay, Warren, 2000) отмечают, что рассмотрение недискриминационных барьеров, т.е. тех, которые в равной степени являются ограничительными для иностранных и национальных производителей услуги, также является очень важным. Данные авторы считают, что необходимо не только рассматривать такого рода барьеры, но и проводить их межстрановые сравнения.

Принимая во внимание отсутствие единого международно признанного подхода к нетарифным барьерам в сфере услуг, в данном исследовании не проводилась классификация подготовленного Евразийской комиссией списка ограничений, касающихся торговли услугами.

Поскольку нетарифные барьеры представляют собой сложное и многоаспектное явление, то список НТБ не может полностью отразить все аспекты нетарифного регулирования. В связи с этим опросы предприятий-экспортеров являются важным инструментом получения первичной информации о реально существующих в странах ЕЭП нетарифных барьерах.

2. Опросы предприятий и фокус-группы: основные характеристики

Для выявления и оценки нетарифных барьеров в торговле между странами ТС/ЕЭП были проведены опросы предприятий, фокус-группы и углубленные интервью с экспортерами в каждом из государств-партнеров. В Беларуси, Казахстане и России было опрошено более 530 предприятий, на каждом из которых анкета заполнялась руководителем или топ-менеджером.

Вопросы в анкете были разделены на 16 групп.

Первая и вторая группы вопросов содержали общую информацию о предприятии и экспорте, в частности — об удельном весе поставок в страны ТС/ЕЭП в их общем объеме, перечень основных экспортных товаров.

Третья группа включала вопросы, касающиеся существующих барьеров для экспорта предприятия в ТС/ЕЭП. Здесь, в частности, предлагалось оценить, проще или сложнее экспортной продукции попадать на рынки стран-партнеров по сравнению с экспортом в другие страны. Важным в данной группе является вопрос о том, насколько ограничительно влияние нетарифных мер, классифицированных в соответствии с ЮНКТАД, на экспорт предприятия в ТС/ЕЭП.

Четвертая группа вопросов касалась технических барьеров в торговле. Здесь оценивалась степень ограничительного влияния на экспорт факторов, относящихся к стандартам и техническим нормам. У предприятий также спрашивалось их мнение о том, какие действия потребовались бы для снижения технических барьеров в торговле между странами Таможенного союза.

Пятая группа вопросов анализировала факторы, относящиеся к условным торговым защитным мерам, по степени их ограничительного влияния на экспорт в страны ТС/ЕЭП.

Шестая группа включала вопросы, относящиеся к финансовым мерам и оценке степени их ограничительного влияния.

Седьмая и восьмая группы вопросов соответственно оценивали нетарифные меры ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию.

Девятая, десятая и одиннадцатая группы вопросов были посвящены влиянию на экспорт инвестиционных мер, относящихся к торговле, субсидий и государственных закупок. Информация, содержащаяся в четвертой — одиннадцатой группах, позволила получить более глубокую информацию о мерах, относящихся к каждому из нетарифных барьеров и степени их ограничительного влияния на экспорт предприятия в рамках ТС/ЕЭП.

Двенадцатая группа вопросов содержала количественные оценки предприятиями каждого из анализируемых ранее нетарифных барьеров (в соответствии с классификацией ЮНКТАД). Влияние НТБ оценивалось в процентах от стоимости экс-

порта. Данные, полученные в результате оценок, позволяют получить полезную информацию о влиянии НТБ во взаимной торговле на издержки предприятий.

В тринадцатой группе исследовалось мнение предприятий о том, насколько могли бы сократиться издержки предприятий при устранении каждого из рассматриваемых ранее нетарифных барьеров (согласно классификации ЮНКТАД).

В четырнадцатой группе исследовалась схожесть ассортимента продукции, поставляемой в страны-партнеры, со структурой поставок в другие страны. Различие экспортных корзин, помимо прочих факторов, может объясняться наличием нетарифных барьеров, усложняющих движение товаров.

Пятнадцатая группа содержала перечень вопросов, касающихся барьеров для запуска новых продуктов на рынок ТС/ЕЭП. Предприятия отвечали на вопрос о том, по какой причине не произошло планируемого расширения ассортимента экспортируемых товаров на рынок вышеназванного интеграционного соглашения и объяснялось ли это действующими НТБ. Здесь также выяснялось, происходило ли сокращение ассортимента экспортируемой в страны-партнеры продукции и не было ли это связано с существующими на рынке барьерами.

В шестнадцатой группе вопросов исследовалась степень ограничительного влияния нетарифных барьеров на расширение ассортимента продукции предприятия. Предприятия также отвечали на вопрос о том, насколько они могли бы расширить ассортимент продукции и объемы экспорта, если бы барьеры были сняты.

Помимо промышленности изучение нетарифных барьеров проводилось в двух секторах услуг: финансовом и секторе автомобильных перевозок.

Выбор сектора финансовых услуг был обусловлен его важностью для эффективного развития и функционирования Евразийской интеграции. Барьеры в данном секторе могут негативно сказываться на потоках прямых иностранных инвестиций между странами, а также влиять на торговлю товарами. Следует отметить, что в последние годы исследование барьеров в финансовом секторе рассматривается в качестве приоритетной темы при анализе эффектов создания региональных торговых соглашений. Например, при оценке экономических последствий подписания соглашения о создании зоны свободной торговли между ЕС и Японией (Copenhagen Economics, 2010) отмечалось, что эффект от роста благосостояния в результате снижения барьеров в секторе финансовых услуг выше, чем в других секторах.

Опрос финансовых организаций ТС/ЕЭП по оценке влияния барьеров на торговлю финансовыми услугами проводился в каждом из государств-партнеров и включал семь групп вопросов.

Первая и вторая группы вопросов задавались с целью получения общей информации об организации, оказывающей финансовые услуги, и выяснения формы ее присутствия на рынке стран-партнеров по ТС/ЕЭП (дочерняя организация, участие в уставном капитале, оказание финансовых услуг через партнеров и другие формы).

Третья группа вопросов была нацелена на получение информации о существующих барьерах для торговли финансовыми услугами. В частности, оценивался доступ на рынки финансовых услуг Беларуси, Казахстана и России по сравнению с доступом в другие страны, а также условия предоставления финансовых услуг.

Четвертая группа содержала перечень вопросов об ограничительных мерах в рамках барьеров, связанных с входом на рынок.

Пятая группа вопросов была посвящена барьерам, связанным с деятельностью в стране-партнере по ТС/ЕЭП.

Шестая группа включала вопросы, направленные на получение количественной оценки барьеров и ограничений, связанных с входом на рынок финансовых услуг и их влияния на стоимость услуг.

Седьмая группа вопросов задавалась с целью определения влияния барьеров и ограничений на возможность предоставления новых услуг, в частности, расширения их ассортимента и наращивания объемов экспорта.

Выбор услуг грузовых перевозок автомобильным транспортом был обусловлен остротой проблемы барьеров и ограничений, существующих на рынке ТС/ЕЭП в этом виде деятельности. Данная проблема являлась предметом обсуждения в Высшем Евразийском экономическом совете и Евразийской экономической комиссии, поскольку отмечалось, что она оказывает влияние на эффективность функционирования ТС и ЕЭП. С целью наиболее полного выявления барьеров и анализа их значимости в Беларуси была проведена фокус-группа с автомобильными перевозчиками как резидентами Республики Беларусь, так и Российской Федерации. В Казахстане была проведена серия углубленных интервью с транспортными компаниями Казахстана.

В рамках фокус-группы и интервью обсуждались следующие вопросы:

- Оценка доступа на рынок транспортных услуг стран-партнеров по ТС/ЕЭП по пятибалльной шкале. Оценка проводилась по четырем видам перевозок: двусторонние перевозки, транзит через территорию государства-партнера по ТС/ЕЭП, из третьих стран в страну-партнер по ТС/ЕЭП, каботажные перевозки в стране-партнере по ТС/ЕЭП.
- Оценка доступа на рынок транспортных услуг стран-партнеров по ТС/ЕЭП по сравнению с доступом в другие страны.
- Определение мер, оказывающих наиболее ограничительное влияние на доступ на рынок стран-партнеров по каждому из видов грузоперевозок (двусторонние перевозки, транзит через территорию государства-партнера по ТС/ЕЭП, из третьих стран в страну-партнер по ТС/ЕЭП, каботажные перевозки в стране-партнере по ТС/ЕЭП).
- Влияние барьеров, которые определили компании, участвующие в фокус-группе и углубленных интервью, на стоимость оказываемых услуг по каждому из видов грузоперевозок.
- Влияние возможного устранения данных барьеров на рост объема грузоперевозок.

- Меры, которые необходимо предпринять для снятия барьеров доступа на рынок грузоперевозок (по каждому их виду) в странах-партнерах по ТС/ЕЭП.

Опросы предприятий промышленного сектора и сектора услуг позволяют получить полную и детальную информацию не только об имеющихся барьерах, но и об их влиянии на издержки и возможность расширения экспорта предприятий и компаний. Эти данные могут быть использованы не только в дальнейших расчетах на основе вычислимых моделей общего равновесия, но и непосредственно при разработке экономической политики в рамках ТС/ЕЭП и выработке мер по их снижению, поскольку респонденты также высказывали свое мнение о том, что нужно сделать для устранения барьеров и ограничений в процессе Евразийской интеграции.

3. Оценка влияния нетарифных барьеров на взаимную торговлю: результаты опросов предприятий ЕЭП

3.1. Опросы предприятий-экспортеров стран ЕЭП: цели и задачи

В данном разделе представлены результаты опросов предприятий-экспортеров стран ЕЭП. Основной целью данных опросов было выявление восприятия экспортерами существующих нетарифных барьеров (НТБ) в рамках ЕЭП и их влияния на взаимную торговлю стран-участниц. Примерно в одно и то же время в Беларуси, Казахстане и России были проведены опросы предприятий, экспортирующих свою продукцию в страны ЕЭП, по специально разработанной анкете. При разработке анкеты учитывался современный международный опыт проведения такого рода исследований (см., например, Ecoгys, 2009; Copenhagen Economics, 2010). Опросы предприятий-экспортеров являются первым этапом оценки влияния нетарифных барьеров на взаимную торговлю стран ЕЭП. Они позволили получить уникальную эмпирическую информацию непосредственно от руководителей и ведущих специалистов по внешнеэкономической деятельности предприятий-экспортеров.

Анкета для опроса предприятий-экспортеров была разработана исходя из цели и задач исследования, и включала в себя следующие укрупненные блоки вопросов: 1) общая информация о предприятии и его экспортной деятельности (11 вопросов); 2) качественная оценка существующих НТБ во взаимной торговле между странами ЕЭП (12 вопросов); 3) количественная оценка существующих НТБ во взаимной торговле между странами ЕЭП и возможные эффекты от их устранения (32 вопроса); 4) влияние НТБ во взаимной торговле между странами ЕЭП на расширение ассортимента и запуск новых видов продукции (6 вопросов). Для каждой из стран ЕЭП использовалась стандартная анкета, в которой одинаковые вопросы респондентам задавались по каждой из стран, в которую их предприятие экспортирует свою продукцию. В результате сравнительный анализ осуществлялся по шести парам стран: Беларусь — Казахстан, Беларусь — Россия, Казахстан — Беларусь, Казахстан — Россия, Россия — Беларусь, Россия — Казахстан. Опрос проводился практически одновременно в Беларуси, Казахстане и России местными социологическими организациями по заказу ЦИИ ЕАБР.

В Беларуси опрос предприятий-экспортеров осуществляла Лаборатория аксиометрических исследований «НОВАК» (Минск). Опрос проводился в апреле — мае 2014 года. Предприятия для участия в опросе отбирались из списка крупнейших белорусских экспортеров в Казахстан и Россию, предоставленного Национальным статистическим комитетом Республики Беларусь (список включал более 360 предприятий-экспортеров). Всего из этого списка было опрошено 195 предприятий, представляющих все области Беларуси и город Минск и отражающих отраслевую

структуру экспорта Беларуси в рамках ЕЭП. Опрашивались руководители и ведущие специалисты предприятий, отвечающие за осуществление внешнеэкономической деятельности, методом личного интервью. На каждом предприятии опрашивался один человек.

В Казахстане опрос был проведен в апреле — мае 2014 года Независимой исследовательской компанией «Общественное мнение» (Астана) по общенациональной репрезентативной выборке. Опрос проходил в Акмолинской, Актюбинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Костанайской, Мангыстауской, Павлодарской, Северо-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях Республики Казахстан, а также в городе Астане. Опрошенные предприятия отражают отраслевую структуру экспорта Казахстана в рамках ЕЭП. Всего было опрошено 188 предприятий. На вопросы анкеты руководители и ведущие специалисты предприятий, занимающиеся осуществлением внешнеэкономической деятельности, отвечали методом личного интервью. На каждом предприятии опрашивался один человек.

Опрос предприятий-экспортеров в России проводился в марте — апреле 2014 года Независимым исследовательским агентством «Башкирова и партнеры» по общенациональной репрезентативной выборке. Опрос проходил в Московской, Ленинградской, Свердловской, Нижегородской, Челябинской, Владимирской, Оренбургской, Кировской, Тульской и Ростовской областях, Краснодарском крае, Республике Башкортостан и Республике Хакасии. Опрошенные предприятия отражают отраслевую структуру экспорта России в рамках ЕЭП. Всего было опрошено 144 предприятия. Опрашивались руководители и ведущие специалисты предприятий, отвечающие за осуществление внешнеэкономической деятельности, методом личного интервью. На каждом предприятии опрашивался один человек.

Первичные результаты опросов предприятий-экспортеров представляют собой уникальный эмпирический материал и имеют самостоятельную ценность для исследователей и специалистов по проблемам НТБ в странах ЕЭП. При углубленном анализе результатов опросов данные проверялись на предмет непротиворечивости ответов на различные вопросы анкеты, и при необходимости вносились соответствующие корректировки.

Для более глубокого изучения проблемы НТБ в странах ЕЭП в дополнение к общенациональным опросам предприятий-экспортеров продукции также проводился небольшой экспертный опрос предприятий, оказывающих финансовые услуги, в каждой из стран ЕЭП. Барьеры, препятствующие оказанию транспортных услуг, идентифицировались в процессе проведения фокус-группы и углубленных интервью о барьерах и ограничениях при осуществлении перевозок грузовым автотранспортом в ТС и ЕЭП.

Проведение опросов предприятий-экспортеров в странах ЕЭП, экспертных опросов, фокус-групп и углубленных интервью, детальный анализ их результатов как по каждой отдельно взятой стране, так и по группам стран в сравнении, является важным элементом в комплексном исследовании проблемы НТБ в странах ЕЭП. Результа-

ты опроса позволяют решить ряд важных задач. Во-первых, получить первичную информацию по данной проблеме от достаточно большого количества руководителей и ведущих специалистов предприятий (всего по трем странам было опрошено около 530 промышленных предприятий) и учесть их мнение в процессе принятия решений по сокращению НТБ в рамках ЕЭП. Во-вторых, оценить существующие ограничения в двусторонней торговле между странами ЕЭП и учесть полученную информацию в последующем количественном анализе влияния НТБ. В-третьих, получить оценку относительной важности различных НТБ в целом и по видам деятельности. И, наконец, в-четвертых, дать НТБ количественное выражение и определить возможный эффект от их устранения.

Таким образом, опросы предприятий-экспортеров являются важным источником информации о существующих в ЕЭП НТБ и служат основой для расчета эквивалентов издержек торговли. При этом выявленные НТБ переводятся в тарифный эквивалент (определяется, на сколько процентов возрастает цена или себестоимость товара вследствие влияния нетарифных мер), что позволяет оценить их влияние на взаимную торговлю. Сложность оценки влияния НТБ требует использования комплексного подхода с применением различных взаимосвязанных методов, одним из которых выступают прямые оценки издержек торговли на основе результатов опросов предприятий-экспортеров (Винокуров, Пелипась, Тоцицкая, 2014).

3.2. Общая характеристика опрошенных предприятий

В данном подразделе представлена общая информация, дающая представление об основных характеристиках опрошенных предприятий-экспортеров. Среди наиболее общих характеристик важно отметить распределение предприятий по количеству занятых работников, структуре собственности, основным видам деятельности и частоте участия в экспортной деятельности.

Особенности экономик стран-участников ЕЭП и подходы к отбору предприятий-экспортеров для опроса отразились на структуре занятости и собственности опрошенных предприятий (таблицы 3.1 и 3.2). В Беларуси около двух третей всех предприятий приходилось на крупные предприятия с численностью работников более 500 человек. В совокупности со средними предприятиями эта группа занимает около 90% в выборке белорусских предприятий-экспортеров. На долю малых и средних предприятий приходится около 15% выборки. Следует учитывать, что такая структура объясняется способом отбора предприятий для опроса, когда около 200 предприятий для опроса отбирались из списка крупнейших предприятий-экспортеров Беларуси. Такой подход для относительно небольшой экономики Беларуси представляется нам вполне оправданным и репрезентативным с точки зрения оценки проблематики НТБ.

Для Казахстана и России ситуация существенно отличается, что также обусловлено характером отбора предприятий для опроса (общенациональная репрезентативная выборка, квалифицированно охватывающая общий объем экспорта предпри-

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таблица 3.1.
Распределение
предприятий-
экспортеров
по численности
работников

Количество работников, человек	Беларусь		Казахстан		Россия	
	количество предприя- тий	в %	количество предприя- тий	в %	количество предприя- тий	в %
до 50	7	3.6	55	29.4	23	16.0
51–150	22	11.3	53	28.3	36	25.0
151–500	43	22.0	53	28.3	26	18.1
501–1000	49	25.1	17	9.1	24	16.7
1001–5000	62	31.8	7	3.7	27	18.8
более 5000	12	6.2	2	1.1	8	5.6
Итого	195	100.0	187	100.0	144	100.0

Примечание: проценты округлены до первого десятичного знака, и их сумма может в незначительной степени отличаться от 100%.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

ятий в страны ЕЭП). Удельный вес крупных предприятий в Казахстане составил примерно 14%, средних — около 28%, малых — около 58%. В выборке по России крупных предприятий существенно больше: они составляют более 40%. Примерно столько же приходится на долю малых и средних предприятий.

Таким образом, структура выборок по размеру предприятий существенно различается по странам, что обусловлено как особенностями формирования выборок, так и объективными различиями экономик трех стран. Оказывает ли это влияние на оценки наличия НТБ и их влияния на взаимную торговлю между странами ЕЭП? На наш взгляд, размер предприятия не должен оказывать здесь существенного влияния. Однако данный вопрос является чисто эмпирическим, и соответствующая гипотеза может быть проверена на основе имеющихся данных. Поэтому распределение предприятий по численности работников выступает одним из группированных признаков при дальнейшем анализе результатов опроса предприятий-экспортеров. Структура собственности опрошенных предприятий в странах ЕЭП существенно различается. В Беларуси среди опрошенных предприятий преобладают компании с государственной собственностью. Таковых в выборке оказалось немногим

Таблица 3.2.
Структура собст-
венности предпри-
ятий-экспортеров

Собственность	Беларусь		Казахстан		Россия	
	количество предприятий	в %	количество предприятий	в %	количество предприятий	в %
Частная	72	37.3	172	91.5	139	96.5
Государственная	89	46.1	12	6.4	4	2.8
Иностранный инвестор	32	16.6	4	2.1	1	0.7
Итого	193	100.0	188	100.0	144	100.0

Примечание: проценты округлены до первого десятичного знака, и их сумма может в незначительной степени отличаться от 100%. К государственным были отнесены предприятия, в которых доля собственности государства составляла 50% и более. К иностранным были отнесены предприятия, где доля иностранного инвестора превышала 50% либо была равна 50%, а вторым собственником являлись частные лица.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

более 46%. Удельный вес частных предприятий составил примерно 37%, а около 17% пришлось на долю предприятий с иностранным капиталом. Напротив, в Казахстане и России частные предприятия преобладают в выборке (около 92% и 97% соответственно). Количество государственных предприятий-экспортеров в этих странах очень невелико. Эти данные отражают реальную экономическую ситуацию в странах ЕЭП, где в Беларуси государственные предприятия по-прежнему занимают доминирующее положение в экономике, а в Казахстане и России предприятия преимущественно являются частными. Различие в форме собственности, на наш взгляд, не должно оказывать существенного влияния на интересующие нас оценки⁵.

В таблице 3.3 приведена важная с аналитической точки зрения группировка опрошенных предприятий по основным видам деятельности. Как уже отмечалось ранее, одной из основных задач опросов предприятий-экспортеров было получение первичной прямой информации о существующих НТБ по основным секторам экономики. При этом важно получить относительно детализированные оценки различных НТБ для расчета тарифных эквивалентов.

Такие оценки имеют как самостоятельное аналитическое значение, так и могут использоваться в количественном анализе влияния НТБ на взаимную торговлю. Распределение предприятий-экспортеров по видам деятельности является важнейшим группированным признаком для дальнейшего анализа эффектов устранения НТБ. В таблице 3.3 серым цветом выделены пять видов деятельности, имеющих наибольший удельный вес в общем количестве опрошенных предприятий-экспортеров. Это позволяет визуально сравнить основные секторы экономики, в которых работают опрошенные предприятия в каждой из стран ЕЭП. В частности, в Беларуси на долю производства пищевых продуктов, включая напитки и табак, текстильного и швейного производства, производства резиновых и пластмассовых изделий, машин и оборудования и прочих отраслей промышленности приходится около 64% всех предприятий.

В Казахстане пять основных видов деятельности приходятся примерно на 68% опрошенных предприятий. К этим видам деятельности относятся сельское, лесное и рыбное хозяйство, производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, химическое производство, производство прочих неметаллических минеральных продуктов, металлургическое производство и производство готовых металлических изделий. В России на долю производства пищевых продуктов, включая напитки и табак, обработки древесины и производства изделий из дерева, металлургического производства и производства готовых металлических изделий, производства машин и оборудования, производства электрооборудования, электронного и оптического оборудования приходится около 50% опрошенных предприятий.

Важной характеристикой рассматриваемых предприятий является регулярность осуществления экспортных операций (рисунок 3.1). Поскольку, как отмечалось ранее, в Беларуси опрашивались предприятия из списка основных экспортеров,

⁵ Это актуально только для Беларуси и легко может быть проверено эмпирически.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таблица 3.3.
Распределение предприятий-экспортеров по основным видам деятельности

Вид деятельности	Беларусь		Казахстан		Россия	
	количество предприятий	в %	количество предприятий	в %	количество предприятий	в %
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	7	3.6	30	16.0	10	6.9
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	37	19.0	43	22.9	12	8.3
Текстильное и швейное производство	21	10.8	12	6.4	6	4.2
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	7	3.6	1	0.5	9	6.3
Обработка древесины и производство изделий из дерева	12	6.2	2	1.1	11	7.6
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	1	0.5	1	0.5	5	3.5
Химическое производство	9	4.6	15	8.0	9	6.3
Производство фармацевтической продукции	2	1.0	5	2.7	6	4.2
Производство резиновых и пластмассовых изделий	16	8.2	12	6.4	7	4.9
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	8	4.1	22	11.7	6	4.2
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	7	3.6	17	9.0	23	16.0
Производство машин и оборудования	25	12.8	7	3.7	12	8.3
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	11	5.6	7	3.7	13	9.0
Производство транспортных средств и оборудования	7	3.6	9	4.8	7	4.9
Прочие отрасли промышленности	25	12.8	5	2.7	8	5.6
Итого	195	100	188	100	144	100

Примечание: проценты округлены до первого десятичного знака, и их сумма может в незначительной степени отличаться от 100%. Пять видов деятельности, имеющих наибольший удельный вес в общем количестве опрошенных предприятий, выделены серым цветом.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

то не удивительно, что подавляющее большинство предприятий в выборке экспортируют свою продукцию регулярно (более 97%). Ситуация с предприятиями Казахстана и России существенно различается. Количество предприятий, которые постоянно экспортируют продукцию, в Казахстане и России составляет 68% и 74% соответственно. Регулярность экспорта продукции может существенно влиять на восприятие респондентами НТБ во взаимной торговле между странами ЕЭП. Поэтому при дальнейшем анализе распределение предприятий на экспортирующих продукцию постоянно и изредка является важным группированным признаком, от которого могут зависеть оценки респондентов по проблеме НТБ⁶.

⁶ Такие различия актуальны для Казахстана и России.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

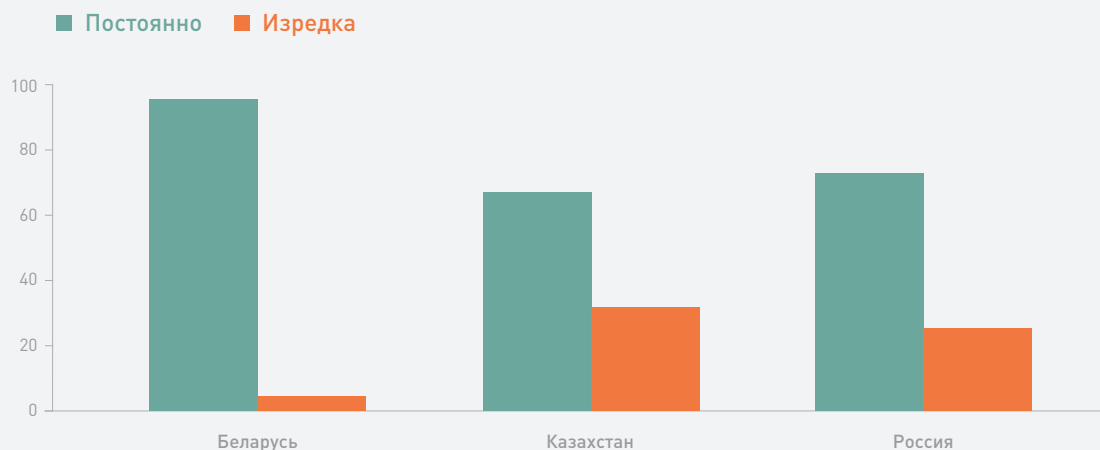


Рисунок 3.1.
Распределение ответов на вопрос: «Как часто вы экспортируете продукцию?», %

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

На рисунке 3.2 представлены распределения предприятий-экспортеров по удельному весу стоимости экспорта в страны ЕЭП в общем стоимостном объеме экспорта во все страны мира. Среди белорусских предприятий подавляющее большинство экспортируют в Казахстан до 50% своей продукции, при этом до 25% продукции экспортировали 73% опрошенных предприятий. Ситуация существенно отличается

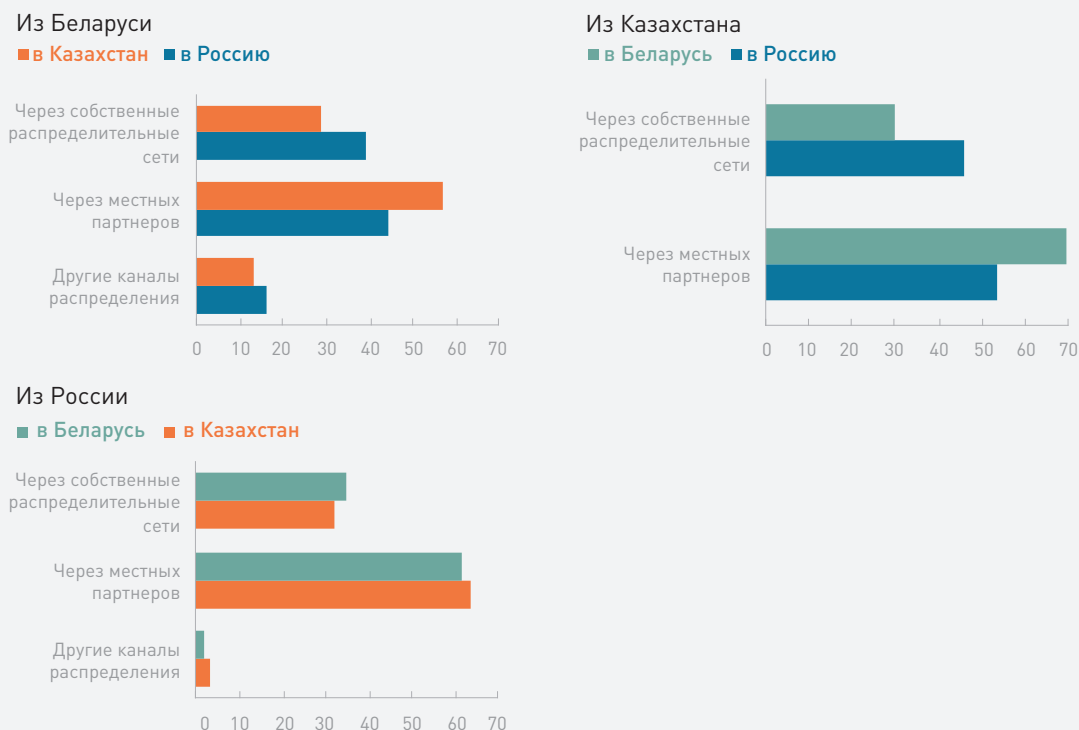


Рисунок 3.2.
Удельный вес стоимости экспорта в страны ЕЭП в общем стоимостном объеме экспорта во все страны, %

Примечание: в среднем за 2009–2013 годы.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

Рисунок 3.3. Каналы распространения экспортной продукции в странах ЕЭП, %



Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

ся в торговле с Россией. Здесь более 70% белорусских предприятий экспортировали в Россию более 50% процентов своей продукции (около 45% предприятий экспортировали на российский рынок более 75% продукции).

Предприятий Казахстана, экспортирующих большую часть своей продукции в Беларусь и Россию, относительно немного (примерно 6% и 19% соответственно). При этом около 70% предприятий Казахстана экспортировали в Беларусь до 25% продукции, и до 59% — в Россию.

Похожая ситуация наблюдается и в России. Большинство российских предприятий экспортировали в Беларусь и Казахстан до 50% своей продукции (около 90% и 70% соответственно). В Беларусь более половины продукции экспортировали 11% опрошенных предприятий, а в Казахстан — около 30% предприятий.

Предприятия-экспортеры Беларуси, Казахстана и России распространяли свою продукцию на рынках стран ЕЭП преимущественно через местных партнеров (рисунок 3.3). Удельный вес данного канала распространения составил для Беларуси 57% и 45% при торговле с Казахстаном и Россией соответственно. Для Казахстана и России эти значения еще выше и составляют 70%, 54%, 62% и 67% соответственно. Наибольший удельный вес предприятий, распространяющих продукцию на рынках ЕЭП, наблюдается в торговле Казахстана с Россией (46%). В остальных группах стран удельный вес данного канала распределения примерно одинаков, и составляет 30–40%.

Завершая описание основных характеристик опрошенных предприятий, следует отметить, что ряд из них могут являться важными группированными признаками, от которых будут зависеть оценки существующих НТБ. Поэтому в дальнейшем анализе результатов опросов предприятий-экспортеров мы при необходимости рассматривали влияние рассмотренных основных характеристик предприятий на обобщающие оценки НТБ в рассматриваемых группах стран.

3.3. Оценка открытости рынков в рамках ЕЭП

3.3.1. Доступность рынков по сравнению с остальным миром

Для оценки открытости рынков в рамках ЕЭП в ходе опроса респондентам предлагалось ответить на вопрос: «Как Вы можете оценить доступ Вашей экспортной продукции на рынки стран Таможенного союза по сравнению с экспортом в другие страны?» При этом предполагалось пять вариантов ответа: «существенно сложнее», «немного сложнее», «нет различий», «немного легче», «существенно легче». Также отмечались предприятия, которые не экспортируют свою продукцию вне ЕЭП. При дальнейшей оценке открытости рынков ЕЭП по сравнению с другими странами эти предприятия не учитывались⁷. Распределения ответов на указанный вопрос представлены на рисунке 3.4.

Анализ данных белорусских предприятий показывает, что более половины респондентов считают: доступ их продукции на рынки Казахстана несколько или существенно легче, чем на рынки других стран. Что касается рынков России, то здесь ситуация аналогичная: более 50% опрошенных указали, что доступ на российский рынок в той или иной степени легче по сравнению с другими странами. Удельный вес тех, кто утверждает, что доступ на рынки Казахстана и России в определенной степени сложнее, невелик, и составляет 8% и 10% соответственно. Около 30% и 24% респондентов не находят никаких различий в доступе на рынки Казахстана и России по сравнению с остальным миром.

В Казахстане ситуация несколько отличается. Удельный вес респондентов, полагающих, что доступ их продукции на рынки Беларуси и России несколько или существенно легче, чем на рынки других стран, значительно ниже, чем по белорусским предприятиям, и составляет 39% и 35% соответственно. В свою очередь, здесь выше доля тех, кто утверждает, что доступность рынков Беларуси и России ниже, чем для других стран (21% и 20% соответственно). Удельный вес тех респондентов, кто не находит никаких различий, сопоставим в Казахстане с результатами по Беларуси.

Распределения ответов по российским предприятиям ближе к соответствующим распределениям по Казахстану, чем по Беларуси. Однако около 48% респондентов считают, что доступ их продукции на рынки Беларуси несколько или существенно легче, чем на рынки других стран, и только 35% отметили то же самое по рынкам

⁷ В Беларуси таких предприятий насчитывалось 44, в Казахстане — 37, в России — 35.

Рисунок 3.4. Доступность рынков стран ЕЭП для экспортной продукции по сравнению с экспортом в другие страны, %



Примечание: приведенные на графиках баллы соответствуют следующим ответам респондентов: 1 — «существенно сложнее», 2 — «немного сложнее», 3 — «нет различий», 4 — «немного легче», 5 — «существенно легче». Чем выше средний балл, тем легче доступ на рынки страны, и наоборот.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

Казахстана. Примерно 20% респондентов полагают, что доступ на рынки Беларуси и Казахстана более сложный, чем в других странах.

Для получения обобщенных оценок доступности рынков стран ЕЭП по отдельным группам стран ответы на рассматриваемый вопрос были представлены в виде пятибалльной шкалы, что позволило рассчитать средние баллы (см. рисунок 3.4). Поскольку балл 3 соответствует отсутствию различий в доступности рынков стран ЕЭП и остального мира, то интуитивно средние баллы по группам стран, превышающие 3, говорят в пользу того, что респонденты в среднем оценивают доступность своей экспортной продукции на рынки стран ЕЭП выше по сравнению с экспортом в другие страны. Чем ближе средний балл к 5 («существенно легче»), тем выше оцен-

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Направление экспорта	Средний балл	Среднеквадратическое отклонение	Количество наблюдений	t-статистика
Беларусь — Казахстан	3.83	1.042	124	8.87***
Беларусь — Россия	3.90	1.135	165	10.19***
Казахстан — Беларусь	3.32	1.188	28	1.43
Казахстан — Россия	3.32	1.184	155	3.36***
Россия — Беларусь	3.49	1.238	76	3.45***
Россия — Казахстан	3.39	1.381	85	2.60**

Таблица 3.4.
Статистическая оценка степени доступности рынков стран ЕЭП для экспортной продукции по сравнению с экспортом в другие страны

Примечание: нулевая гипотеза $H_0: \bar{x} = 3$ (т.е. доступ экспорта на рынки стран ТС не отличается от доступа экспорта на рынки других стран), альтернативная гипотеза $H_1: \bar{x} > 3$ (т.е. экспортировать продукцию на рынки стран ТС легче, чем в другие страны); *** и ** означает отклонение нулевой гипотезы на уровне 1% и 5% соответственно.

Источник: расчеты авторов.

ка открытости рынков ЕЭП для стран-участниц по сравнению с остальным миром⁸. Наибольшие средние баллы наблюдаются по ответам представителей белорусских предприятий-экспортеров, и составляет 3.83 и 3.9 относительно Казахстана и России соответственно. Значения средних баллов близки к 4. Это может свидетельствовать в пользу того, что белорусские предприятия в среднем оценивают доступ на рынки Казахстана и России как немного более легкий, чем в другие страны. Средние баллы по ответам респондентов из Казахстана и России несколько меньше, чем по Беларуси, но, тем не менее, они превышают значение, равное 3 (средний балл составляет 3.32 для группы Казахстан — Беларусь и Казахстан — Россия, 3.44 для группы Россия — Беларусь и 3.39 для группы Россия — Казахстан). В целом экспортеры России оценивают ситуацию несколько более позитивно, чем их коллеги из Казахстана.

При оценке средних баллов следует принимать во внимание различное количество предприятий по группам стран при расчете средних баллов, а также различия в вариации ответов. В таблице 3.4 представлены результаты статистической оценки степени доступности экспорта на рынки стран ЕЭП по сравнению с экспортом в другие страны. В данном случае проверялась гипотеза о том, что доступ экспорта на рынки стран ТС не отличается от доступа экспорта на рынки других стран (т.е. средние баллы по группам стран равны 3). Как следует из таблицы 3.4, во всех случаях за исключением пары стран Казахстан — Беларусь средние баллы статистически значимо больше 3, что подтверждает сделанный вывод о более легком доступе экспортной продукции на рынки стран ЕЭП по сравнению с экспортом в другие страны. Статистически незначимый результат по группе Казахстан — Беларусь объясняется, скорее всего, небольшим количеством наблюдений при расчете среднего балла. Таким образом, с точки зрения экспортеров стран ЕЭП рынки интеграционного объединения в среднем являются более открытыми для стран-участниц по сравнению с рынками стран остального мира.

Как уже отмечалось, более 97% белорусских предприятий, принявших участие

⁸ Понятно, что верна и противоположная ситуация, но в данном случае мы ее не рассматриваем, поскольку все средние баллы (см. рисунок 3.4) превышают 3.

в опросе, постоянно экспортируют свою продукцию (см. рисунок 3.1). Среди предприятий Казахстана постоянных экспортеров было около 68%, а среди российских предприятий постоянно занимаются экспортом продукции немногим более 74%. В связи с этим мы попытались выяснить, влияет ли регулярность осуществления экспортных операций на оценки степени доступности рынков стран ЕЭП по сравнению с другими странами. Поскольку практически все белорусские экспортеры постоянно осуществляют экспорт своей продукции, то средние оценки практически не будут различаться в зависимости от частоты экспортных операций. Однако для предприятий России и Казахстана такие различия являются существенными.

В частности, средний балл степени доступности экспортной продукции российских предприятий на рынки Беларуси по сравнению с экспортом в другие страны составил 3.64 балла для постоянно экспортирующих предприятий, в то время как для предприятий, экспортирующих свою продукцию изредка, средний балл оказался значительно ниже — 2.55. Похожая ситуация наблюдается и с экспортом в Казахстан: средний балл часто экспортирующих предприятий составляет 3.47, а для предприятий, экспортирующих изредка, — 3.06. Для Казахстана такого рода различий при экспорте в Беларусь выявлено не было, однако это объясняется, скорее всего, малочисленностью подгрупп при исчислении средних баллов. В свою очередь, средний балл степени доступности экспортной продукции на рынки России по сравнению с экспортом в другие страны составляет 3.43 балла для тех предприятий, которые постоянно осуществляют экспортную деятельность, против 3 баллов у тех, кто экспортирует изредка.

Таким образом, восприятие доступности рынков для экспорта в определенной степени зависит от частоты осуществления экспортных операций (что свидетельствует о наличии необходимого опыта и навыков)⁹. Учет данного обстоятельства еще раз говорит в пользу того, что экспортировать продукцию в рамках ТС, по мнению респондентов, в определенной степени легче, чем в другие страны мира. Более того, учет частоты экспортных операций увеличивает общие средние баллы, характеризующие степень доступности экспортной продукции на рынки стран ТС по сравнению с экспортом в другие страны и, в свою очередь, уменьшает различия между средними баллами по Беларуси, Казахстану и России.

Следует отметить, что использование других характеристик предприятий, рассмотренных ранее, в качестве группировочных признаков не дали каких-либо содержательных результатов. Статистически значимых различий в оценках степени доступности рынков ЕЭП по сравнению со странами остального мира в зависимости от размера предприятия, структуры собственности, удельного веса стоимости экспорта в страны ЕЭП в общем стоимостном объеме экспорта и каналов распространения продукции обнаружено не было. В дальнейшем анализе при получении обобщенных оценок существующих НТБ эти группировочные признаки не использовались.

В таблице 3.5 представлены средние баллы, характеризующие доступность экс-

⁹ Расхождения между средними баллами для предприятий, экспортирующих часто и изредка, являются статистически значимыми.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Вид деятельности	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Россия	Бела- русь	Россия	Бела- русь	Казах- стан
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	4.00	4.00	4.25	3.28	3.67	3.25
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	3.74	3.97	3.17	3.36	2.00	2.40
Текстильное и швейное производство	3.92	4.28	-	3.09	4.00	3.67
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	3.40	3.33	-	-	3.33	2.33
Обработка древесины и производство изделий из дерева	4.13	4.09	-	-	3.00	2.43
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	5.00	5.00	-	-	-	3.50
Химическое производство	4.14	3.75	3.80	3.30	2.50	2.50
Производство фармацевтической продукции	3.00	3.00	-	3.00	3.40	2.67
Производство резиновых и пластмассовых изделий	3.70	3.50	-	2.33	2.33	2.75
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	5.00	3.60	-	3.75	4.75	3.75
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	3.50	3.43	3.00	3.94	4.00	3.83
Производство машин и оборудования	3.71	3.83	3.00	3.38	3.40	4.11
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	3.75	4.38	-	3.00	3.71	3.82
Производство транспортных средств и оборудования	4.00	4.00	2.67	3.14	3.83	3.60
Прочие отрасли промышленности	3.94	3.95	-	3.00	4.25	3.67
В среднем	3.83	3.90	3.32	3.32	3.49	3.39

Таблица 3.5. Степень доступности рынков стран ЕЭП для экспортной продукции по сравнению с экспортом в другие страны в зависимости от вида деятельности (средний балл)

Примечание: серым цветом отмечены средние баллы по видам деятельности, превышающие средний балл по всем видам деятельности. Прочерк означает отсутствие данного вида деятельности или крайне незначительное количество наблюдений для определения среднего балла.

Источник: расчеты авторов.

порта на рынки стран ЕЭП по сравнению с экспортом в остальные страны мира в разрезе основных видов деятельности. Средние баллы по всем видам деятельности, представленные на рисунке 3.3 и в таблице 3.4, являются средневзвешенными из средних баллов по видам деятельности. Серым цветом отмечены средние баллы по видам деятельности, превышающие средний балл по всем видам деятельности. Данная таблица позволяет выделить по группам стран те виды деятельности, где респонденты отмечали наибольшую доступность рынков стран ЕЭП для своей продукции.

Согласно данным таблицы 3.5, в семи видах деятельности белорусскими экспортерами отмечается наибольшая доступность рынков Казахстана и России для их продукции (эти виды деятельности в некоторых случаях пересекаются, а в некоторых — различаются). Для экспортеров Казахстана таких видов деятельности мень-

ше — два на рынках Беларуси и четыре на рынках России. Это очевидно связано с тем, что экспортная продукция Казахстана на рынках стран ЕЭП представлена меньшим количеством видов деятельности, чем у Беларуси и России. Для российских экспортеров в семи видах деятельности имеет место наибольшая доступность рынков в Беларуси и в восьми видах деятельности — в Казахстане.

3.3.2. Степень открытости торговли на рынках ЕЭП

Для оценки степени ограничений в торговле на рынках стран ЕЭП респондентам предлагалось оценить экспорт в каждую из стран по пятибалльной шкале, где 1 соответствует условиям абсолютно свободной торговли, а 5 представляет абсолютно закрытый рынок вследствие имеющихся барьеров. В данном случае балл, равный 3, представляет собой промежуточное состояние между преимущественно свободной торговлей и преимущественно закрытыми рынками¹⁰. На рисунке 3.5 представлены распределения ответов на данный вопрос.

Белорусские экспортеры в среднем оценивают открытость рынков стран ЕЭП достаточно высоко: средний балл по Казахстану составил 1.96, а по России — 1.86 (медиана в обоих случаях равна 2). Это близко к оценке степени открытости торговли как преимущественно свободной с незначительными ограничениями. Более 72% респондентов полагают, что торговля с Казахстаном является свободной или имеет незначительные ограничения. Торговлю с Россией считают свободной или преимущественно свободной около 78% респондентов. Весьма невелик удельный вес тех, кто оценил торговлю с Казахстаном и Россией как несвободную или имеющую значительные ограничения.

Как видно из рисунка 3.5, ответы казахстанских экспортеров являются менее оптимистичными. Средний балл по Беларуси составил 2.7, по России — 2.35 (медиана в первом случае равна 3, во втором — 2). Удельный вес респондентов, оценивших торговлю со странами ЕЭП как несвободную или имеющую значительные ограничения, относительно невелик (около 18%). В то же время одна треть экспортеров Казахстана полагают, что торговля с Беларусью имеет средний уровень ограничений. Более 25% респондентов полагают, что такая же ситуация имеет место и в торговле с Россией. Примерно 49% респондентов считают торговлю с Беларусью открытой или имеющей незначительные ограничения. По отношению к России удельный вес позитивных оценок выше и составляет более 55%. В среднем экспортеры Казахстана оценивают открытость рынков Беларуси скорее на умеренном уровне. Оценка открытости рынков России здесь ближе к преимущественно свободной торговле с незначительными ограничениями.

Средний балл, характеризующий степень открытости торговли в странах ЕЭП, по оценкам российских экспортеров составил для Беларуси — 2.21, для Казахстана — 2.52 (медиана в первом случае равна 2, во втором — 3). Как и в случае Беларуси и Казахстана, удельный вес тех респондентов, кто считает торговлю в рамках

¹⁰ Пятибалльная шкала в данном случае интерпретируется следующим образом: 1 — абсолютно свободная торговля, 2 — преимущественно свободная торговля с незначительными ограничениями, 3 — умеренный уровень ограничений, 4 — значительные ограничения, 5 — абсолютно закрытый рынок.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП



Рисунок 3.5. Степень открытости торговли на рынках стран ЕЭП, %

Примечание: оценка осуществлялась по пятибалльной шкале (от 1 до 5), где 1 соответствует условиям абсолютно свободной торговли, а 5 представляет абсолютно закрытый рынок вследствие имеющихся барьеров. Чем ниже средний балл, тем выше степень открытости торговли (ниже уровень барьеров), и наоборот.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

ЕЭП несвободной или имеющей существенные ограничения, небольшой (примерно 12% по Беларуси и около 18% по Казахстану). Примерно одна треть респондентов полагают, что торговля с Казахстаном имеет умеренный уровень ограничений, в то время как в отношении Беларуси так думают только около 20% опрошенных. Около 68% российских экспортеров отмечают, что торговля с Беларусью является свободной или имеет незначительные ограничения. В отношении Казахстана так считают только около 49% респондентов. Таким образом, российскими экспортерами торговля на рынках Беларуси оценивается в среднем как преимущественно свободная с незначительными ограничениями. Средняя оценка торговли на рынках Казахстана ближе, по оценкам респондентов, к торговле с умеренным уровнем ограничений.

Таблица 3.6.
Статистическая оценка степени открытости торговли в странах ЕЭП

Направление экспорта	Средний балл	Среднеквадратическое отклонение	Количество наблюдений	t-статистика
Беларусь — Казахстан	1.96	1.028	138	-0.457
Беларусь — Россия	1.86	1.087	195	-1.799
Казахстан — Беларусь	2.70	1.159	33	3.470***
Казахстан — Россия	2.35	1.124	187	4.258***
Россия — Беларусь	2.21	1.151	82	1.652
Россия — Казахстан	2.52	1.169	144	5.338***

Примечание: нулевая гипотеза $H_0: \bar{x} = 2$ (т.е. торговля является преимущественно открытой с незначительными ограничениями), альтернативная гипотеза $H_1: \bar{x} > 2$ (т.е. имеет место умеренный уровень ограничений в торговле); *** и ** означают отклонение нулевой гипотезы на уровне 1% и 5% соответственно.

Источник: расчеты авторов.

В таблице 3.6 приведены результаты статистической оценки степени открытости торговли в странах ЕЭП. В данном случае проверялась гипотеза о том, что торговля между рассматриваемыми группами стран является преимущественно открытой с незначительными ограничениями (т.е. средние баллы по группам стран равны 2). Такие оценки позволяют учесть количество наблюдений и вариаций в ответах респондентов. В целом подтверждаются сделанные ранее выводы.

Белорусские экспортеры в среднем оценивают торговлю с Казахстаном и Россией как преимущественно открытую с незначительными ограничениями (нулевая гипотеза о равенстве среднего балла 2 не отклоняется на принятом уровне значимости). Экспортеры Казахстана в среднем оценили торговлю с Беларусью и Россией как имеющую средний уровень ограничений (нулевая гипотеза о равенстве среднего балла 2 отклоняется на принятом уровне значимости). Российские экспортеры в среднем оценили торговлю с Беларусью как преимущественно открытую с незначительными ограничениями, а торговлю с Казахстаном — как имеющую умеренный уровень ограничений. Таким образом, белорусские экспортеры в целом воспринимают ситуацию со степенью открытости торговли в рамках ЕЭП более позитивно, чем их партнеры по интеграционному объединению. Наиболее пессимистичные оценки демонстрируют экспортеры Казахстана. Они в среднем оценивают степень открытости торговли в ЕЭП как торговлю с умеренным уровнем ограничений. Российские экспортеры считают, что торговля с Беларусью является в определенной степени более открытой, чем торговля с Казахстаном.

Как уже отмечалось, определенная часть предприятий Казахстана и России осуществляли экспортную деятельность нерегулярно. Это оказывает определенное влияние на усредненные оценки степени открытости торговли в рамках ЕЭП. Экспортеры Казахстана, которые поставляли свою продукцию на рынки Беларуси изредка, оценили степень открытости белорусской экономики в 3.2 балла. Средняя оценка тех, кто экспортировал продукцию регулярно, была существенно ниже — 2.61 балла (т.е. они оценивали открытость белорусского рынка для казахстанских товаров более оптимистично). Для российского рынка таких различий обнаружено не было. Российские экспортеры, осуществляющие свою деятельность на регуляр-

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Вид деятельности	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Россия	Бела- русь	Россия	Бела- русь	Казах- стан
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	1.67	1.57	2.60	2.63	2.33	2.60
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	1.88	1.65	2.67	2.40	3.00	2.82
Текстильное и швейное производство	1.80	1.76	-	2.33	2.00	2.80
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	1.80	1.43	-	-	2.83	3.00
Обработка древесины и производство изделий из дерева	1.78	1.83	-	3.50	2.14	2.75
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	-	-	-	-	2.00	1.67
Химическое производство	1.86	1.56	2.40	2.36	3.25	2.71
Производство фармацевтической продукции	-	2.50	-	3.20	-	-
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1.91	1.75	-	2.60	3.67	3.60
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	2.00	2.88	-	1.92	1.25	2.20
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	3.25	2.29	2.67	1.59	1.92	2.14
Производство машин и оборудования	2.20	2.08	3.20	2.76	2.18	2.78
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	1.89	2.00	-	2.29	2.00	2.27
Производство транспортных средств и оборудования	1.75	2.14	2.0	2.71	1.83	2.40
Прочие отрасли промышленности	1.83	1.84	-	1.89	1.75	1.67
В среднем	1.96	1.86	2.70	2.35	2.21	2.52

Таблица 3.7. Степень открытости торговли на рынках стран ЕЭП в зависимости от вида деятельности (средний балл)

Примечание: серым цветом отмечены средние баллы по видам деятельности, не превышающие среднего балла по всем видам деятельности. Прочерк означает отсутствие данного вида деятельности или крайне незначительное количество наблюдений для определения среднего балла.

Источник: расчеты авторов.

ной основе, в среднем оценили открытость белорусского рынка в 2.1 балла, а казахстанского рынка — в 2.39 балла. В то время как те, кто экспортировал свою продукцию эпизодически, дали более высокие оценки: 3.1 балла для Беларуси и 2.82 балла для Казахстана. Указанные расхождения являются статистически значимыми. Таки образом, как и в случае средних оценок доступности экспортной продукции на рынки ЕЭП по сравнению с экспортом в другие страны, оценки степени открытости торговли в рамках ЕЭП в определенной степени зависят от частоты осуществления экспортных операций.

В таблице 3.7 представлены средние баллы, характеризующие степень открытости торговли на рынках стран ЕЭП в разрезе основных видов деятельности. Средние баллы по всем видам деятельности, представленные на рисунке 3.5 и в таблице 3.6, являются средневзвешенными из средних баллов по видам деятельности. Серым

цветом отмечены средние баллы по видам деятельности, которые ниже среднего балла по всем видам деятельности (т.е. торговля является более открытой). Таблица 3.7 позволяет выделить по группам стран те виды деятельности, где респонденты отмечали наибольшую открытость торговли на рынках стран ЕЭП. Полученные средние баллы открытости торговли могут служить своеобразным индексом для последующего количественного анализа НТБ в целом и в разрезе различных видов деятельности.

3.4. Качественная оценка влияния НТБ в странах ЕЭП

3.4.1. Влияние НТБ на экспорт: общая оценка

Чтобы выявить степень влияния НТБ на торговлю в странах ЕЭП, респондентам предлагалось оценить основные группы нетарифных барьеров по пятибалльной шкале. При этом 1 означало, что данный нетарифный барьер не оказывает ограничительного влияния на экспорт в ЕЭП, а 5 — что барьер оказывает максимальное ограничительное влияние¹¹. В данном случае балл, равный 3, представляет собой промежуточное состояние между незначительным и существенным ограничительным влиянием. Как уже отмечалось ранее, регулярность осуществления экспортных операций оказывала определенное влияние на усредненные результаты опросов. Поэтому при оценке степени ограничительного влияния НТБ на взаимную торговлю в ЕЭП данное обстоятельство принималось во внимание, и осуществлялись соответствующие расчеты по различным группам предприятий. В результате каких-либо различий в оценках тех предприятий, которые постоянно экспортируют свою продукцию, и тех, кто делает это изредка, выявлено не было.

В таблице 3.8 представлены полученные результаты. Средние баллы по группам НТБ, которые превышают средние оценки по всем нетарифным барьерам (среднее арифметическое), выделены серым цветом. Это позволяет наглядно представить наиболее ограничительные нетарифные барьеры по отдельным группам стран.

Следует отметить, что в целом средний балл оценки ограничительного влияния НТБ относительно невысок. Для группы Беларусь — Казахстан максимальное значение среднего балла составило 1.78 (технические барьеры в торговле), минимальное — 1.19 (ограничения на послепродажный сервис). В группе Беларусь — Россия максимальный балл равен 1.75 (как и в предыдущем случае, технические барьеры в торговле), минимальный балл — 1.15 (ограничения на послепродажный сервис). В целом белорусские экспортеры дают достаточно низкие оценки степени ограничительного влияния НТБ на их экспорт в страны ЕЭП. Следующие НТБ являются для предприятий-экспортеров Беларуси наиболее чувствительными в торговле с Казахстаном: санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, меры ценового контроля, меры, влияющие на конкуренцию, субсидии, включая

¹¹ Пятибалльная шкала в данном случае интерпретируются следующим образом: 1 — нетарифный барьер вообще не оказывает ограничительного влияния, 2 — нетарифный барьер оказывает незначительное ограничительное влияние, 3 — имеет место умеренный уровень ограничений, 4 — нетарифный барьер оказывает значительное ограничительное влияние, 5 — нетарифный барьер оказывает максимальное ограничительное влияние.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Нетарифные барьеры	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Россия	Бела- русь	Россия	Бела- русь	Казах- стан
Санитарные и фитосанитарные меры	1.52	1.51	2.48	2.02	1.21	1.26
Технические барьеры в торговле	1.78	1.75	2.58	2.21	1.82	1.97
Предотгрузочная инспекция и другие формальности	1.25	1.28	2.42	2.07	1.57	1.63
Условные торговые защитные меры	1.33	1.29	2.09	2.07	1.62	1.7
Неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, отличающиеся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров	1.34	1.32	2.15	1.97	1.54	1.61
Меры ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы в стране назначения	1.65	1.62	2.48	2.07	2.11	2.22
Финансовые меры, регулирование условий платы за импорт в стране назначения или же условий получения и использования кредита для финансирования импорта	1.38	1.35	2.48	2.04	1.87	1.72
Меры, влияющие на конкуренцию	1.48	1.46	2.30	2.05	2.34	2.32
Инвестиционные меры, имеющие отношение к торговле	1.32	1.3	2.21	1.95	1.49	1.52
Ограничение сбыта	1.34	1.28	2.27	1.85	1.43	1.44
Ограничение на послепродажный сервис	1.19	1.15	2.06	1.79	1.34	1.39
Субсидии, включая экспортные субсидии	1.42	1.41	2.06	1.94	1.38	1.25
Ограничения в области государственных закупок	1.66	1.55	2.30	2.03	1.48	1.51
Защита прав интеллектуальной собственности	1.24	1.24	2.03	1.88	1.24	1.25
Правило страны происхождения	1.41	1.32	2.21	1.97	1.15	1.27
Меры, относящиеся к экспорту	1.24	1.2	2.3	1.87	1.39	1.36
В среднем	1.41	1.38	2.28	1.99	1.56	1.59

Таблица 3.8.
Оценка степени ограничительно-го влияния НТБ на экспорт в ЕЭП (средний балл)

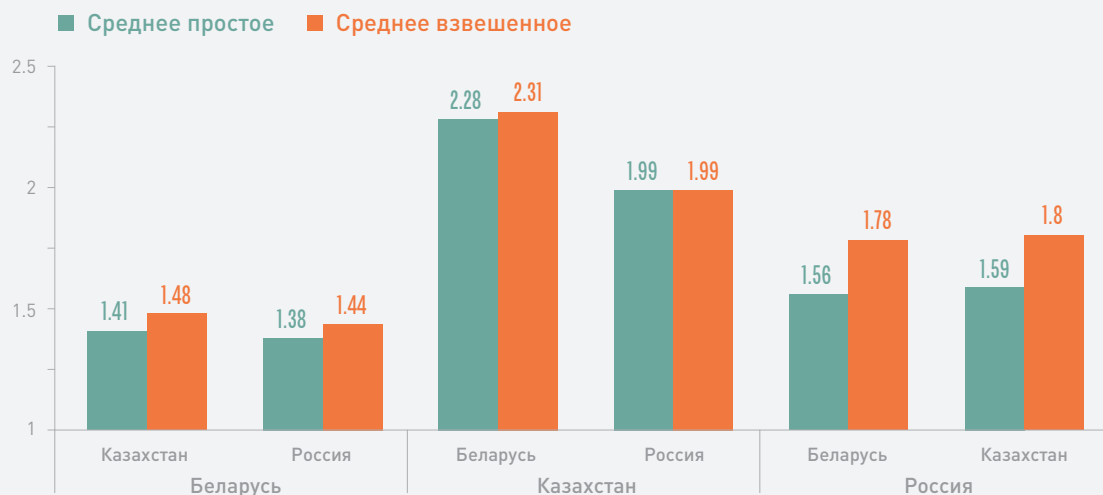
Примечание: серым цветом отмечены средние баллы по НТБ, превышающие средний балл по всем НТБ.

Источник: расчеты авторов.

экспортные и ограничения в области государственных закупок. В торговле с Россией ситуация аналогичная за исключением одного НТБ – субсидий. Средний балл по всем нетарифным барьерам для группы Беларусь – Казахстан составляет 1.41, а для группы Беларусь – Россия – 1.38. Это свидетельствует об относительно низкой оценке ограничительного влияния НТБ в рамках торговли в ЕЭП.

Экспортеры Казахстана демонстрируют гораздо более высокую озабоченность НТБ. В частности, средний балл оценки ограничительного влияния НТБ по всем нетарифным барьерам здесь составил для группы Казахстан – Беларусь 2.28 и 1.99 для группы Казахстан – Россия. Наиболее важные НТБ для Беларуси и России практически совпадают. Это санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры в торговле, предотгрузочная инспекция и другие формальности,

Рисунок 3.6. Обобщенная оценка степени ограничительного влияния НТБ на экспорт в ЕЭП (средний балл)



Примечание: средневзвешенная интегральная оценка рассчитана как средневзвешенная величина из средних баллов по всем НТБ (см. таблицу 3.14), где в качестве весов выступают доли каждого из НТБ в их суммарном влиянии на увеличение стоимости экспорта.

Источник: расчеты авторов.

меры ценового контроля, финансовые меры и ограничения в области государственных закупок (исключение из этого перечня составляют условные торговые защитные меры в торговле с Беларусью).

Максимальный балл для группы Казахстан — Беларусь составляет 2.58, для группы Казахстан — Россия — 2.21. И в том, и в другом случае — технические барьеры в торговле.

Оценки российских экспортеров ограничительного влияния НТБ ближе к оценкам их белорусских партнеров по ЕЭП. Средний балл оценки ограничительного влияния НТБ по всем нетарифным барьерам здесь составил для группы Россия — Беларусь 1.56, и 1.59 для группы Россия — Казахстан. Наиболее важные НТБ, по мнению российских респондентов: технические барьеры в торговле, предотгрузочная инспекция и другие формальности, условные торговые защитные меры, меры ценового контроля, финансовые меры и меры, влияющие на конкуренцию. Максимальный средний балл здесь получили меры, оказывающие влияние на конкуренцию (2.34 и 2.32 для группы Россия — Беларусь и Россия — Казахстан соответственно).

Таким образом, данные таблицы 3.8 позволяют выделить наиболее важные НТБ по группам стран, оценить их относительную важность с точки зрения ограничительного влияния на экспорт в ЕЭП, а также дать обобщенную оценку степени ограничительного влияния НТБ по группам стран. Такая оценка представлена на рисунке 3.6, и представляет собой два вида средних: простое среднее из итоговой строки таблицы 3.8 и среднее, где в качестве весов использованы доли каждого из НТБ в их суммарном влиянии на увеличение стоимости экспорта. Данные оценки несколько различаются, но в целом являются однонаправленными.

Экспортеры Беларуси оказываются самыми оптимистичными в своих оценках степени ограничительного влияния НТБ на экспорт в ЕЭП. Российские респонденты, соглас-

но полученным оценкам, оценивают влияние НТБ на взаимную торговлю в рамках ЕЭП более высоко, чем их белорусские партнеры по интеграционному объединению. При этом и белорусские и российские экспортеры полагают, что НТБ в торговле с Казахстаном являются более высокими, чем в торговле между Россией и Беларусью. Самые высокие обобщенные оценки ограничительного влияния НТБ наблюдаются у экспортеров Казахстана. При этом степень ограничений при торговле с Беларусью, по мнению респондентов, является большей, чем при торговле с Россией.

3.4.2. Влияние НТБ на экспорт: детализация

Технические барьеры в торговле

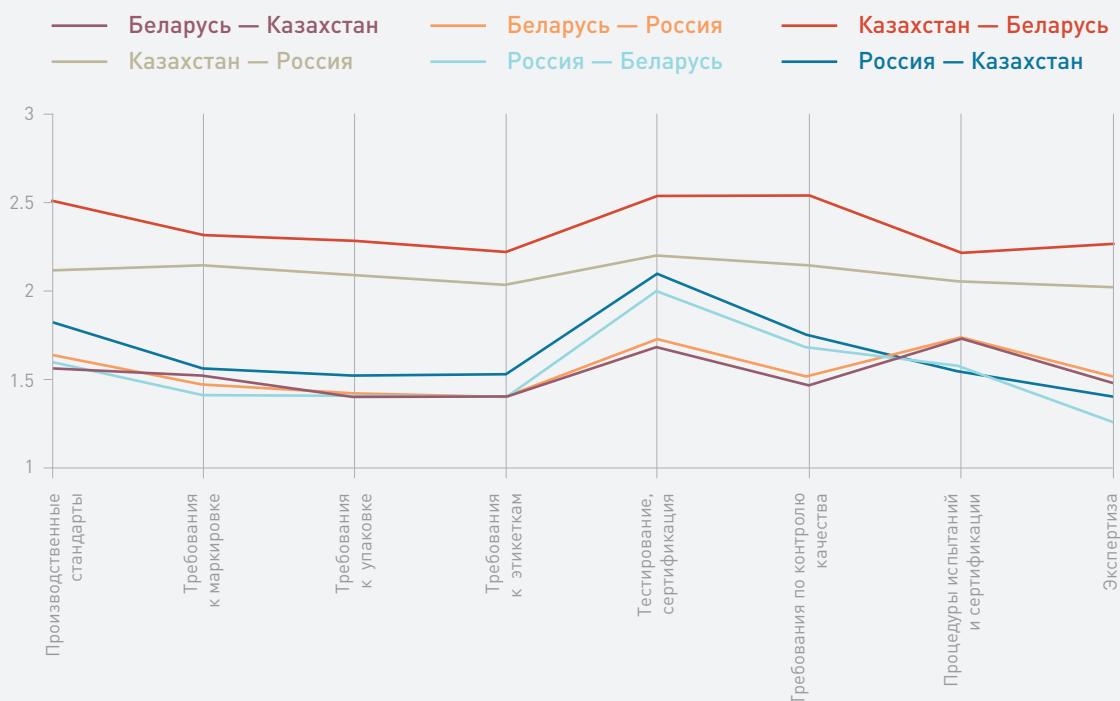
В данном подразделе представлена детализация отдельных НТБ с точки зрения их ограничительного влияния на экспорт в ЕЭП. Технические барьеры для всех групп стран были в числе наиболее существенных барьеров в общем списке НТБ. На рисунке 3.7 дана детализация технических барьеров с точки зрения их влияния на взаимную торговлю между странами ЭП. Данный рисунок четко иллюстрирует тот факт, что экспортеры Казахстана рассматривают этот нетарифный барьер более серьезно, чем респонденты Беларуси и России. При этом производственные стандарты, тестирование и сертификация, а также требования по контролю качества представляются экспортерам Казахстана наибольшей проблемой.

Для белорусских экспортеров наиболее важными техническими барьерами являются производственные стандарты, тестирование и сертификация, процедуры испытаний и сертификации. В свою очередь, экспортеры России отмечают производственные стандарты, тестирование и сертификацию, а также другие факторы в качестве основных составляющих технических барьеров.

В таблице 3.9 представлены оценки значимости различных мер, направленных на снижение технических барьеров, полученные на основе ответов респондентов. В ходе опроса предприятий-экспортеров задавался вопрос: «Какие действия потребовались бы для снижения технических барьеров в торговле между странами ТС?» Оценка осуществлялась по пятибалльной шкале, где 1 означало, что мера не имеет значения, а 5 — что она очень значима. Как видно из представленных результатов, белорусские экспортеры наиболее важными мерами для уменьшения влияния технических барьеров в торговле с Казахстаном считают взаимное признание процедур оценки соответствия по продукции, не охваченной техническими регламентами ТС, использование международных стандартов и гармонизацию правил и норм маркировки, упаковки, этикетирования в рамках ТС. Аналогичные меры отмечаются белорусскими экспортерами и в отношении экспорта в Россию. Экспортеры Казахстана отметили следующие меры в отношении экспорта в Беларусь: разработка и внедрение новых стандартов и технических регламентов ТС, использование международных стандартов, взаимное признание процедур оценки соответствия по продукции, не охваченной техническими регламентами ТС. Такие же меры, по их мнению, актуальны и применительно к торговле с Россией.

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Рисунок 3.7.
Оценка ограничительного влияния технических барьеров (средний балл)



Источник: расчеты авторов.

Российские экспортеры полагают, что гармонизация (сближение) правил и норм маркировки, упаковки, этикетирования в рамках ТС, взаимное признание процедур оценки соответствия по продукции, не охваченной техническими регламентами ТС, и разработка и внедрение новых стандартов и технических регламентов ТС особенно важны при торговле с Беларусью. Аналогичные приоритеты наблюдаются у российских респондентов и для Казахстана.

Таблица 3.9.
Значимость мер по снижению технических барьеров в торговле стран ЕЭП (средний балл)

Меры по снижению технических барьеров	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казахстан	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Казахстан
Разработка и внедрение новых стандартов и технических регламентов ТС	2.02	2.00	2.79	2.42	1.89	2.06
Использование международных стандартов	2.33	2.24	2.79	2.49	1.76	1.96
Взаимное признание процедур оценки соответствия по продукции, не охваченной техническими регламентами ТС	2.38	2.34	2.79	2.45	2.05	2.15
Гармонизация/сближение правил и норм маркировки, упаковки, этикетирования в рамках ТС	2.31	2.26	2.42	2.42	2.06	2.13
Разработка унифицированных требований и правил обращения товаров	2.00	2.04	2.00	2.16	1.60	1.69
Другие способы снижения барьеров, относящихся к стандартам и техническим нормам	1.76	1.57	1.67	1.97	-	-

Источник: расчеты авторов.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

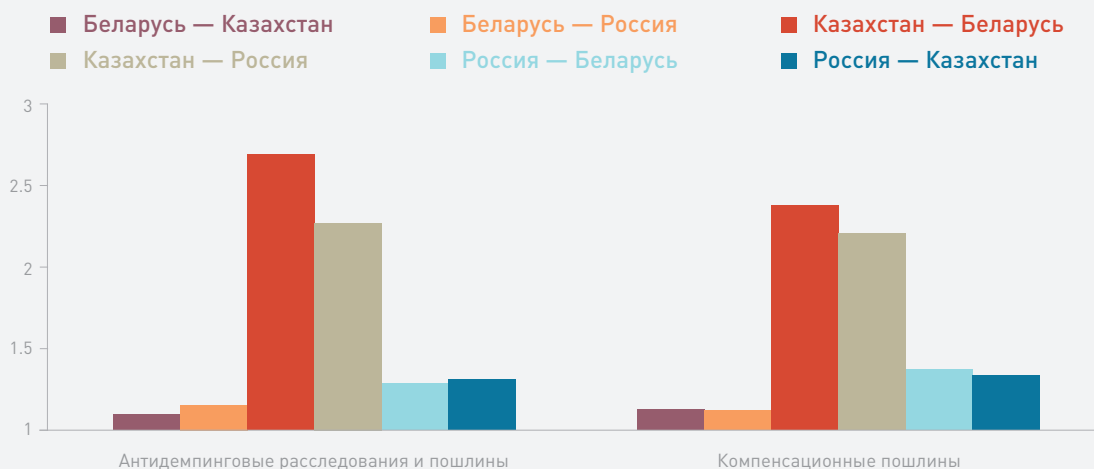


Рисунок 3.8. Оценка ограничительного влияния условных защитных мер на торговлю стран ЕЭП (средний балл)

Источник: расчеты авторов.

Условные защитные меры

Условные защитные меры оказываются наиболее важными для экспортеров Казахстана. При этом антидемпинговые расследования и пошлины, а также компенсационные пошлины, по мнению казахстанских респондентов, оказывают значительно более существенное влияние на экспорт их продукции в рамках ЕЭП, чем отмечают их белорусские и российские партнеры по ЕЭП (рисунок 3.8).

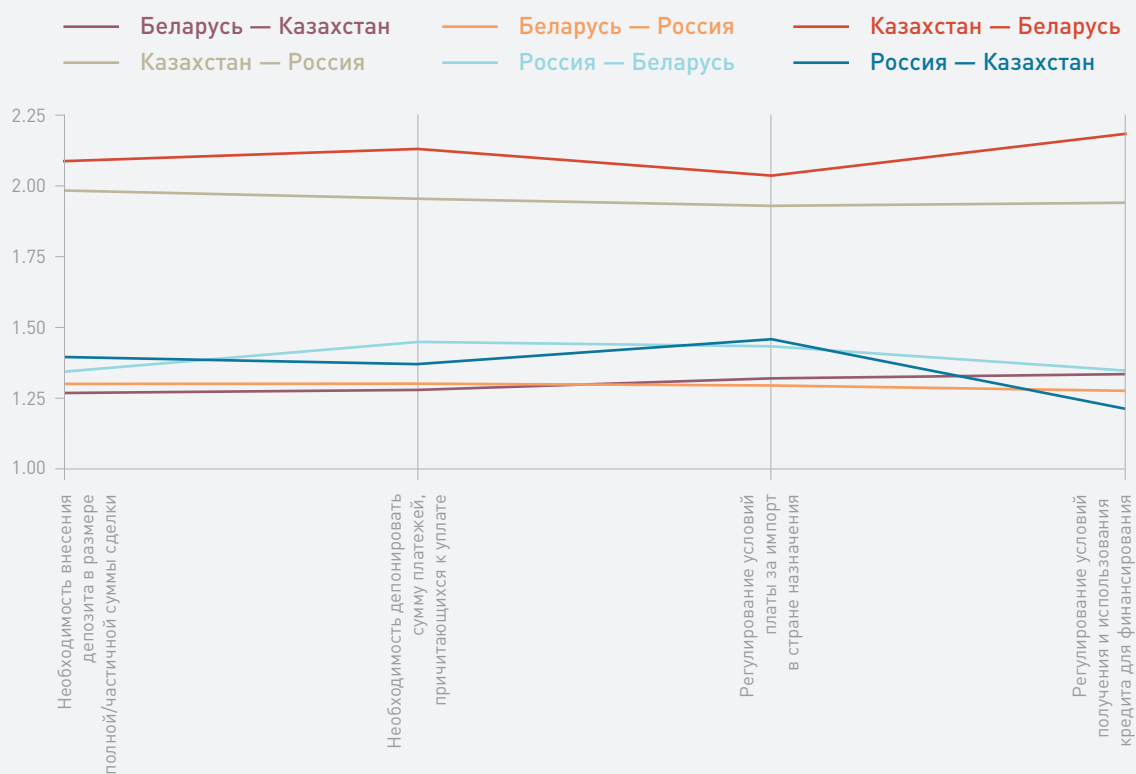
Финансовые меры

На рисунке 3.9 представлены оценки ограничительного влияния различных финансовых мер на экспорт в ЕЭП. Для экспортеров Беларуси и России данные меры представляются существенно менее значимыми, чем для экспортеров из Казахстана. Экспортеры Казахстана отмечают, что регулирование условий получения и использования кредита для финансирования импорта является одной из самых актуальных составляющих финансовых мер. Российские экспортеры в целом оценивают финансовые меры как более важные, чем их белорусские партнеры по ЕЭП, но имеющиеся различия в степени влияния финансовых мер на экспорт в ЕЭП у экспортеров Беларуси и России весьма незначительны. Исключение составляют другие финансовые меры, где российские респонденты демонстрируют более явные различия.

Меры, влияющие на конкуренцию

На рисунке 3.10 представлены оценки ограничительного воздействия мер, оказывающих влияние на конкуренцию, на взаимную торговлю в ЕЭП. По мнению белорусских экспортеров, данные НТБ не являются существенным препятствием в торговле с Казахстаном и Россией. Напротив, российские и особенно казахстанские экспортеры отметили определенное влияние данных НТБ на их экспорт в страны ЕЭП. Наибольшее значение, по мнению респондентов, здесь имеет наличие спец-

Рисунок 3.9.
Оценка ограничительного влияния
финансовых мер
(средний балл)



Источник: расчеты авторов.

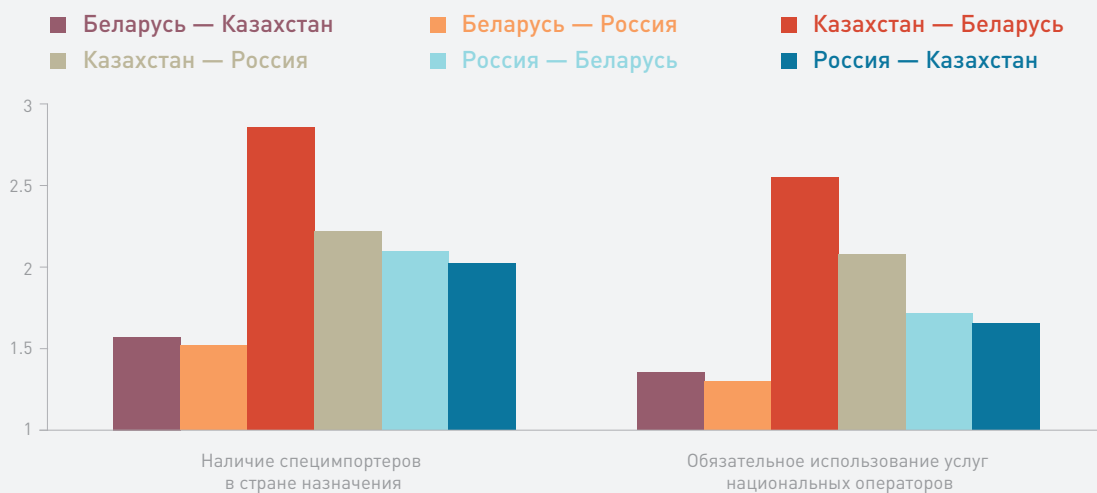
импортеров в стране назначения. Обязательное использование услуг национальных операторов также является для казахстанских и российских предприятий определенным барьером в торговле в рамках ЕЭП.

Меры ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы

Согласно рисунку 3.11 экспортеры Казахстана испытывают наибольшие проблемы из-за наличия мер ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы. Дополнительные налоги на импортируемые товары в стране назначения, для которых имеются внутренние аналоги, и налог на транспортные средства, если ставка отличается от таковой для национальных производителей, по мнению респондентов, были наиболее важными ограничителями торговли в контексте данного НТБ.

Российские экспортеры оценили ограничительную роль данного НТБ в целом выше, чем белорусские экспортеры. Уплата НДС, в случае если ставка отличается от ставки для национальных производителей в стране назначения, является для российских экспортеров наиболее существенным элементом рассматриваемого НТБ. Для белорусских предприятий данный элемент также является самым существенным, хотя респонденты оценили его ограничительное влияние ниже, чем их российские партнеры по ЕЭП.

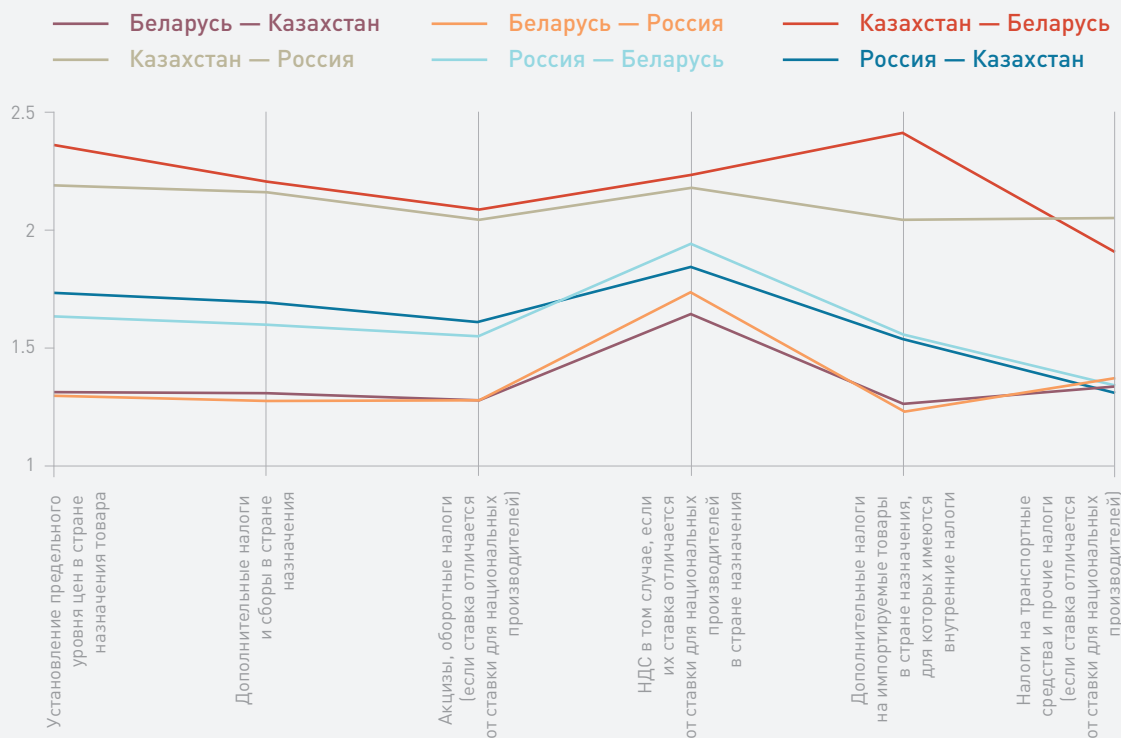
3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЭЭП



Источник: расчеты авторов.

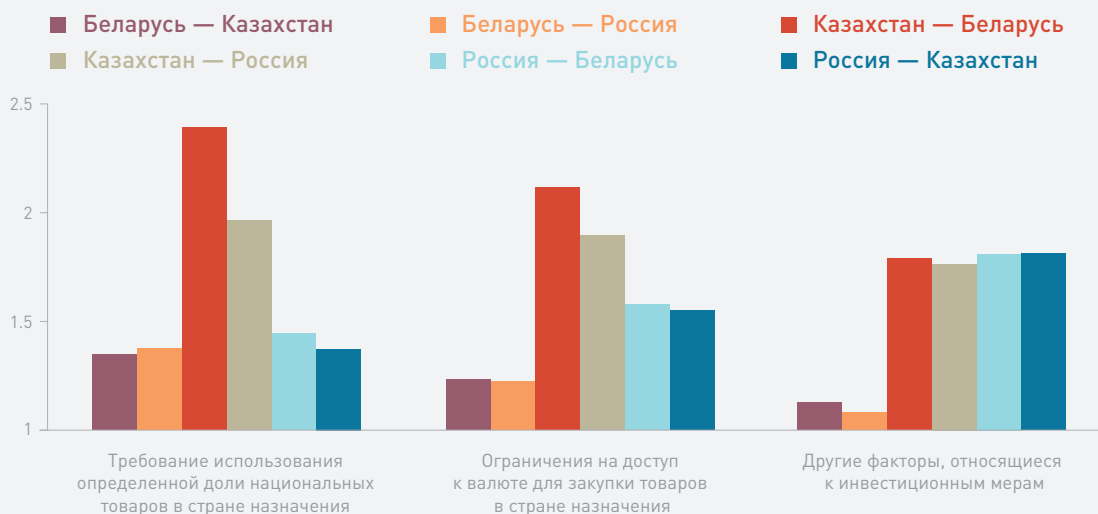
Инвестиционные меры, имеющие отношение к торговле

Экспортеры Казахстана наиболее высоко оценили ограничительное воздействие инвестиционных мер, имеющих отношение к торговле. Наибольшее значение имеют требования использования определенной доли национальных товаров в стране назначения (особенно в торговле с Беларусью). Ограничения на доступ



Источник: расчеты авторов.

Рисунок 3.12.
Оценка ограничительного воздействия инвестиционных мер, имеющих отношение к торговле (средний балл)



Источник: расчеты авторов.

к валюте для закупки товаров в стране назначения также имеют большее значение для казахстанских экспортеров, чем для экспортеров из России и особенно из Беларуси. По мнению респондентов из Беларуси и России, рассматриваемые элементы данного НТБ имеют для них не очень существенное значение (рисунок 3.12).

Субсидии и государственные закупки

Данные опросов показывают, что субсидии не рассматриваются экспортерами Беларуси и Казахстана как существенный барьер во взаимной торговле. Экспортеры Казахстана оценивают ограничительное воздействие этого НТБ несколько выше. Особенно здесь выделяются льготы, предоставляемые резидентам СЭЗ, и государственная поддержка сельскохозяйственного производства (рисунок 3.13).

Ограничительная оценка государственных закупок для казахстанских экспортеров видится преимущественно в порядке регулирования государственных закупок, отсутствии единой тендерной базы данных и длительности процесса оценки перед тендером. Для российских экспортеров существенным ограничением является язык документов для участия в тендере. Белорусские экспортеры отметили в качестве барьеров порядок регулирования государственных закупок и отсутствие единой тендерной базы данных (рисунок 3.14).

3.5. Количественная оценка влияния НТБ на торговлю

Количественная оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках стран ЕЭП осуществлялась на основании ответов респондентов на два вопроса:

- (1) «Оказывают ли нетарифные барьеры в стране назначения влияние на стои-

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

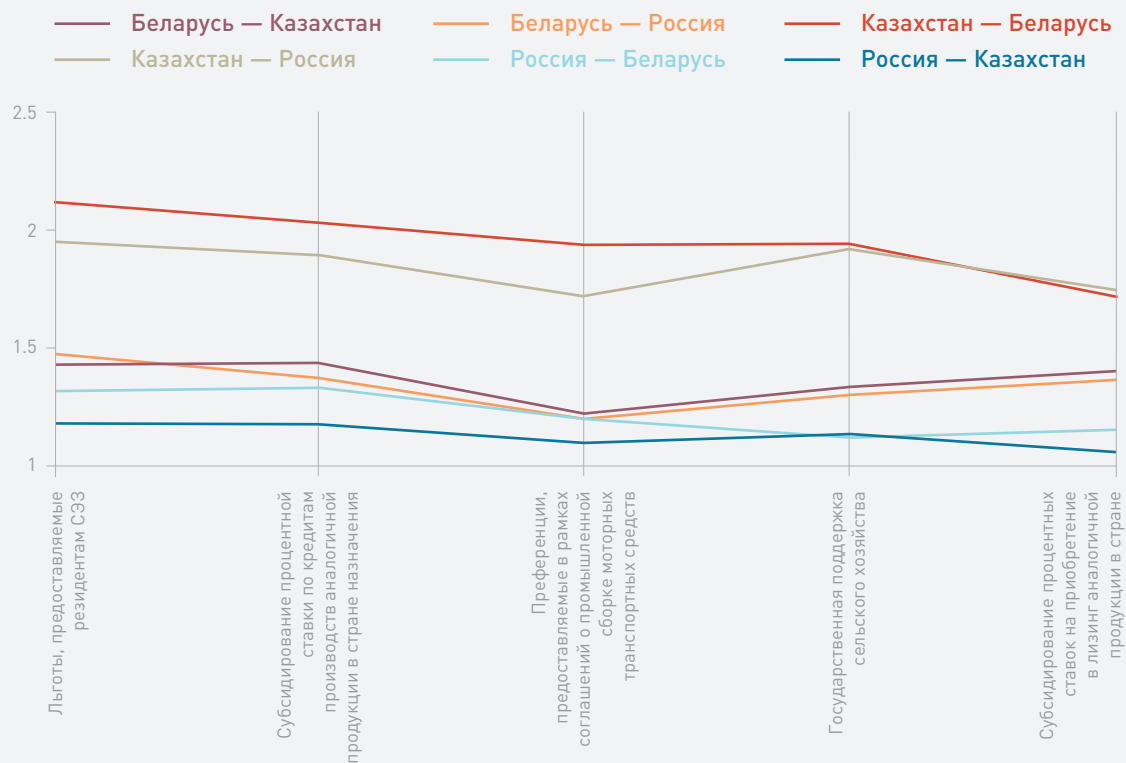


Рисунок 3.13. Оценка ограничительного воздействия субсидий (средний балл)

Источник: расчеты авторов.

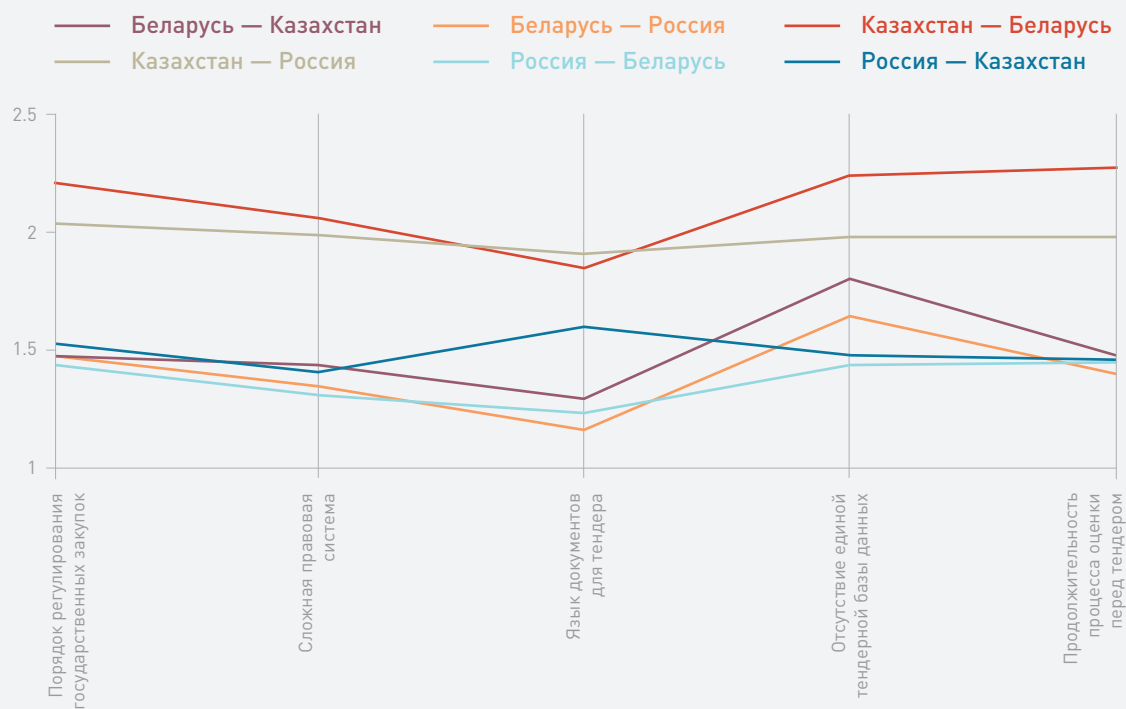


Рисунок 3.14. Оценка ограничительного воздействия государственных закупок (средний балл)

Источник: расчеты авторов.

мость экспортируемого Вашим предприятием товара? Если да, то оцените приблизительно это влияние в процентах от стоимости Вашего экспорта».

- (2) «Насколько, по Вашему мнению, затраты (на производство и реализацию) единицы экспорта могли бы сократиться при устранении отдельных нетарифных барьеров в стране назначения?»

В первом случае респондентам была предоставлена возможность самостоятельно определить масштабы влияния нетарифных барьеров (открытый вопрос). Во втором выбор был ограничен шкалой от 1 до 5, где 1 подразумевало незначительное сокращение затрат от отмены нетарифных барьеров (до 5%), а 5 — существенное сокращение затрат (более 20%). Использование схожих по смыслу вопросов (открытого и закрытого) позволило проконтролировать, насколько респонденты последовательны в своих ответах, и проанализировать возможные расхождения в ответах. При этом учитывалось, что во втором вопросе акцентировался эффект от возможной реализации мер по устранению барьеров. Соответственно, респондент при ответе на данный вопрос мог подразумевать, что меры экономической политики не всегда могут в полной мере устранить нетарифные барьеры.

3.5.1. Количественная оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара — открытый вопрос

Распространенность отдельных видов нетарифных барьеров

Результаты опроса показывают, что широта распространения различных нетарифных барьеров внутри ЕЭП существенно зависит от направления торговли. Наиболее часто о наличии ощутимого влияния нетарифных барьеров на торговлю с партнерами из стран ЕЭП указывали предприятия-экспортеры из России. Партнером же, который чаще всего прибегает к нетарифным барьерам, предприятия России и Казахстана называли Беларусь. Белорусские экспортеры, наоборот, достаточно редко сталкиваются с ощутимым влиянием нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой ими продукции.

Самыми распространенными нетарифными барьерами, оказывающими влияние на стоимость экспортируемой продукции, являются меры ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию (таблица 3.10). Доля респондентов, отметивших значимое влияние данных барьеров, существенно выше средних значений по всем нетарифным барьерам вне зависимости от направления торговли¹². Особенно часто о влиянии мер ценового контроля и регулирования конкуренции говорили предприятия, экспортирующие товары из России в Беларусь (52.4% и 59.8% респондентов) и Казахстан (49.1% и 43%).

Еще одним нетарифным барьером, влияющим на торговлю внутри ЕЭП, являются технические барьеры в торговле. Об их влиянии чаще среднего говорят российские

¹² Статистически значимое отличие от среднего не подтверждается лишь в случае экспорта из Казахстана в Беларусь из-за малого числа наблюдений (33).

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Нетарифные барьеры	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Рос- сия	Бела- русъ	Рос- сия	Бела- русъ	Казах- стан
Санитарные и фитосанитарные меры	10.9	11.3	21.2	11.2	19.5	22.8
Технические барьеры в торговле	10.9	12.8**	30.3	17.6	35.4**	49.1**
Предотгрузочная инспекция и другие формальности	3.6**	2.6**	24.2	17.1	19.5	22.8
Условные торговые защитные меры	4.3**	3.6**	21.2	10.2	24.4	21.1
Неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, отличающиеся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров	5.1	2.6*	15.2	16.0	13.4**	13.2**
Меры ценового контроля	14.5**	11.8*	27.3	18.7**	52.4**	49.1**
Финансовые меры	7.2	6.7	33.3	16.0	45.1**	25.4
Меры, влияющие на конкуренцию	24.6**	23.6**	30.3	19.3**	59.8**	43.0**
Инвестиционные меры	3.6**	5.1	15.2	10.2	17.1	14.0*
Ограничение сбыта	5.8	6.7	18.2	12.8	9.8**	7.9**
Ограничение на послепродажный сервис	5.1	3.1	15.2	9.1*	9.8**	7.0**
Субсидии, включая экспортные субсидии	8.0	8.2	15.2	9.1*	14.6**	5.3**
Ограничения в области государственных закупок	13.8*	13.3**	15.2	9.1*	8.5**	10.5**
Защита прав интеллектуальной собственности	2.2**	2.6**	3.0**	7.0**	12.2**	6.1**
Правило страны происхождения	5.1	6.2	15.2	13.4	8.5**	7.0**
Меры, относящиеся к экспорту	5.1	3.6	12.1	9.6	17.1	10.5**
Среднее значение	8.1	7.7	19.5	12.9	22.9	19.7

Таблица 3.10.
Доля респондентов, указавших наличие влияния отдельных нетарифных барьеров на стоимость экспортируемых товаров в рамках ЕЭП

Примечание: ** и * означают, что гипотеза о равенстве среднему в рамках заданного направления торговли отвергается на уровне 5% и 10% соответственно. Серым цветом выделены случаи, когда доля респондентов, указавших на наличие влияния нетарифного барьера на торговлю, была статистически значимо выше средней доли по отдельному направлению торговли.

Источник: расчеты авторов.

компании, а также белорусские компании, экспортирующие в Россию. Вероятно, с данной проблемой чаще обычного сталкиваются и казахстанские экспортеры, но статистически это не подтверждается из-за малой выборки.

Локальным барьером, применение которого характерно для Беларуси, являются финансовые меры, ограничивающие возможности импорта, в том числе из стран ЕЭП. О влиянии этого барьера говорят 45.1% российских и 33.3% казахстанских экспортеров. В свою очередь, белорусские экспортеры чаще среднего упоминают о наличии ограничений в доступе к процедуре государственных закупок в России и Казахстане.

Наименее же распространенным нетарифным барьером в торговле в рамках ЕЭП являются инструменты защиты прав интеллектуальной собственности. Доля респондентов, экспортирующих из Беларуси в Казахстан и наоборот и указавших на влияние данного барьера, статистически не отличается от 0 (на 5%-ном уровне значимости). Также достаточно редко предприятия-экспортеры говорили о влия-

нии мер, относящихся к экспорту, мер, направленных на ограничение послепродажного сервиса, применения правила страны происхождения, проблем неавтоматического лицензирования и мер количественного контроля, отличных от санитарных и технических барьеров.

Существенные различия присутствуют в том, как в целом распределены частоты выбора значимых нетарифных барьеров экспортерами из разных стран. Экспортеры из России в среднем выделяют несколько основных барьеров, которые оказывают влияние на торговлю (технические барьеры, регулирование цен, меры, влияющие на конкуренцию, финансовые меры), в то время как о влиянии оставшихся барьеров говорит лишь небольшая часть респондентов. В случае Беларуси широко распространенным барьером для ее экспортеров выступают лишь меры, влияющие на конкуренцию. О влиянии остальных барьеров белорусские экспортеры говорят достаточно редко. В свою очередь, относительно равномерное распределение ответов казахстанских экспортеров о наличии влияния нетарифных барьеров на торговлю свидетельствует, что они в одинаковой степени сталкиваются практически со всеми видами нетарифных барьеров. Однако степень влияния данных барьеров может серьезно различаться.

Количественная оценка степени влияния отдельных нетарифных барьеров на стоимость экспорта

Количественная оценка влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции рассчитывалась как средняя оценка по всей выборке, в том числе по тем предприятиям, которые указали, что нетарифные барьеры не влияют на торговлю. Для соответствующих предприятий оценка влияния барьеров была принята равной нулю. Соответственно, конечная оценка представляет собой произведение доли респондентов, сообщивших о существовании влияния нетарифных барьеров на стоимость экспорта, и среднего размера их оценок данного влияния¹³.

Наиболее высокие количественные оценки влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции дали респонденты из Казахстана, в особенности в случае экспорта в Россию. Самые же низкие оценки выставили российские предприятия, экспортирующие в Беларусь и, в меньшей степени, в Казахстан (рисунок 3.15). Соответственно, несмотря на высокую частоту упоминания российскими экспортерами наличия влияния нетарифных барьеров на стоимость экспорта, средний эффект барьеров на торговлю по всей выборке оказывается не столь высоким. В случае экспорта в Беларусь издержки, связанные с нетарифными барьерами, в среднем оцениваются респондентами в 2.4%, а в Казахстан — 2.7%. Напротив, высокие оценки экспортеров Казахстана, отметивших наличие влияния барьеров на стоимость экспорта (в особенности в Россию), обуславливают высокий общий уровень барьеров и для всей выборки (2.9% от стоимости экспорта в Беларусь и 3.6% — в Россию, см. таблицу 3.11).

¹³ Исключение составляют случаи, когда респонденты отвечали, что барьеры влияют на стоимость экспорта, но не давали количественных оценок. Данные респонденты исключались из анализа. Такие случаи в единичном количестве (3 и 1 предприятие) присутствовали в опросе экспортеров из Беларуси и Казахстана.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

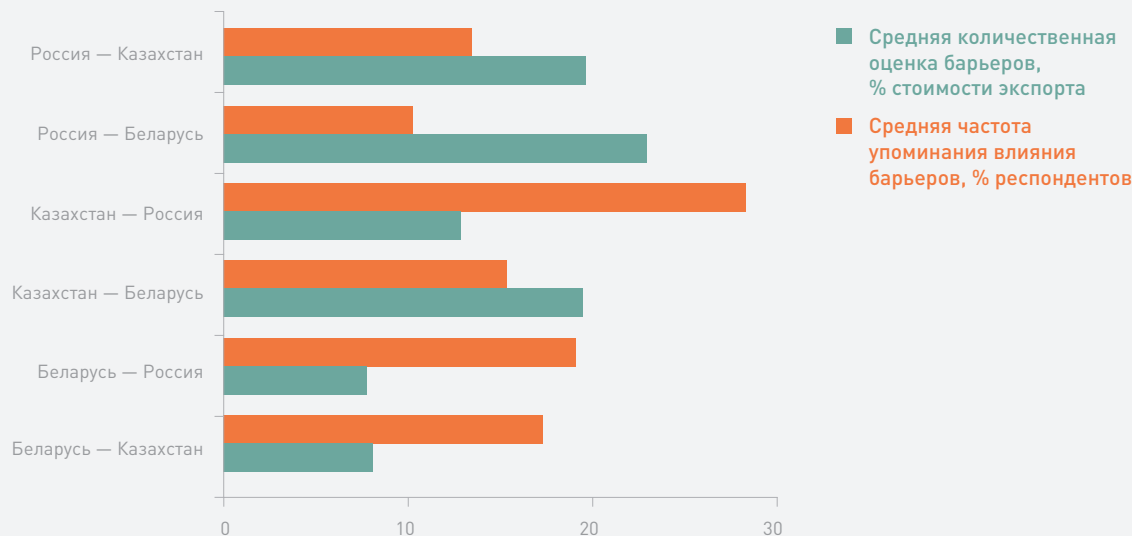


Рисунок 3.15. Среднее значение по 16 видам нетарифных барьеров доли респондентов, отметивших наличие их влияния на торговлю, и средняя количественная оценка степени данного влияния

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

Белорусские экспортеры также давали относительно высокие оценки влияния нетарифных барьеров на торговлю (рисунок 3.15). Однако небольшая доля респондентов, которые подвержены влиянию данных барьеров, предопределяет в целом низкую оценку влияния нетарифных барьеров на стоимость белорусского экспорта по всей выборке. В среднем каждый из видов нетарифных барьеров, по оценкам респондентов из Беларуси, увеличивает стоимость продукции, экспортируемой в Казахстан и Россию, на 1.4% и 1.5% соответственно.

Степень важности отдельных барьеров также ощутимо меняется при переходе от анализа частоты упоминания барьера как влияющего на стоимость экспорта к количественным оценкам степени его влияния. Очевидным стало доминирование нетарифного барьера, связанного с мерами, ограничивающими конкуренцию. Данный барьер создает самые высокие издержки по оценкам респондентов вне зависимости от направления торговли. По большинству направлений сопутствующие издержки оцениваются в пределах 6–7% от стоимости экспортируемого товара.

В топ-5 проблем для всех стран также попадают финансовые меры и технические барьеры в торговле (таблица 3.11). Однако их влияние на стоимость экспортируемого товара не столь высоко и практически не отличается от среднего. Меры ценового контроля, которые часто упоминали респонденты всех стран, в количественном выражении оказываются не столь значимыми. Они попадают в число основных барьеров (с влиянием выше среднего) только в восприятии российских экспортеров.

Высокие и статистически отличные от средних издержки присутствуют также при экспорте товаров из Беларуси в Россию и Казахстан из-за мер, ограничивающих участие в государственных закупках. Данную проблему также отмечают и казахстанские респонденты, экспортирующие в Беларусь. Напротив, для предприятий

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таблица 3.11.
Оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках ЕЭП, % от стоимости экспортируемого товара

Нетарифные барьеры	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах-стан	Рос-сия	Бела-рус-ь	Рос-сия	Бела-рус-ь	Казах-стан
Санитарные и фитосанитарные меры	1.5	1.3	1.8	2.4	1.5	2.6
Технические барьеры в торговле	1.8	2.1	3.1	4.6	3.1	5.0*
Предотгрузочная инспекция и другие формальности	0.2**	0.1**	1.2**	3.3	2.3	2.3
Условные торговые защитные меры	0.5**	0.2**	2.2	2.0**	2.5	2.8
Неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, отличающиеся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров	0.3**	0.2**	1.7	3.4	1.7	1.9
Меры ценового контроля	1.4	1.2	3.9	4.1	4.7**	6.3**
Финансовые меры	1.6	1.3	5.1	4.4	4.4*	3.4
Меры, влияющие на конкуренцию	6.0**	6.4**	10.1*	5.5	7.0**	7.2**
Инвестиционные меры	0.8	1.1	0.3**	3.0	1.9	2.6
Ограничение сбыта	0.8	1.1	4.5	4.5	1.9	1.9
Ограничение на послепродажный сервис	0.6**	0.7*	1.6	3.2	1.1*	1.4
Субсидии, включая экспортные субсидии	1.5	1.5	2.5	3.0	1.1*	0.9**
Ограничения в области государственных закупок	3.0*	2.9*	5.2	3.9	0.7**	1.2**
Защита прав интеллектуальной собственности	0.3**	0.3**	1.2	3.2	1.7	1.1*
Правило страны происхождения	0.9	2.2	0.7**	4.4	0.5**	0.6**
Меры, относящиеся к экспорту	0.9	0.9	2.1	3.2	1.5	1.3**
Среднее значение	1.4	1.5	2.9	3.6	2.4	2.7

Примечание: ** и * означают, что гипотеза о равенстве среднему в рамках заданного направления торговли отвергается на уровне 5% и 10% соответственно. Зеленым цветом выделены пять самых значимых барьеров в рамках отдельного направления торговли, серым — пять наименее значимых.

Источник: расчеты авторов.

России доступ к государственным закупкам в странах-партнерах по ЕЭП не представляется связанным с ощутимыми издержками (они значимо ниже средних по направлению торговли).

Оценки других барьеров, попадающие в топ-5, оказываются статистически не отличимыми от средних значений барьеров по отдельному направлению торговли.

Наименее значимыми барьерами по оценкам респондентов являются меры, связанные с защитой прав авторской собственности и ограничивающие послепродажный сервис. Данные барьеры попадают в список пяти наименее значимых для всех стран. В случае Беларуси их влияние на стоимость экспорта статистически не отличается от 0 (на 5%-ном уровне значимости). Также не отвергается на 5%-ном уровне гипотеза равенства 0 барьеров для экспорта из Беларуси в Россию в форме предотгрузочных инспекций и других формальностей, а также неавтоматического лицензирования, квот, запретов и мер количественного контроля, отличающихся от санитарных и фитосанитарных

мер и технических барьеров. В случае экспорта в Казахстан также статистически не отличается от 0 влияние условных торговых защитных мер, инвестиционных, ограничений сбыта и даже санитарных и фитосанитарных мер, попадающих в топ-5 барьеров.

При экспорте из России в Казахстан статистически незначимым оказывается влияние барьеров, связанных с субсидиями, ограничениями в области закупок и защитой прав интеллектуальной собственности. Список незначимых мер расширяется в случае экспорта в Беларусь за счет правил страны происхождения, инвестиционных мер, ограничений сбыта, предотгрузочных инспекций, неавтоматического лицензирования, квот, запретов и мер количественного контроля, отличающихся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров¹⁴.

Для компаний, экспортирующих из Казахстана в Россию, к наименее важным барьерам, помимо традиционных для других торговых направлений, относятся также санитарные и фитосанитарные меры, что должно быть связано со структурой экспорта.

Суммарный эффект от действия нетарифных барьеров на торговлю

Значение суммарного эффекта от действия всех нетарифных барьеров было получено как сумма эффектов от отдельных 16 видов барьеров по каждому предприятию¹⁵. Соответственно, наибольшее влияние нетарифных барьеров пришлось на экспорт товаров из Казахстана в Беларусь и Россию (48.2% и 58.3% от стоимости соответственно), а наименьшее — при экспорте из Беларуси в Казахстан и Россию (22% и 23.4%). Российские предприятия оценивают свои издержки от нетарифных барьеров в среднем в 37.7% от стоимости продукции при экспорте в Беларусь и в 42.4% — при экспорте в Казахстан.

Однако данные оценки, вероятно, завышены, так как согласно ответам некоторых респондентов суммарное влияние всех нетарифных барьеров увеличивало стоимость экспортируемых товаров более чем в 10 раз¹⁶. Очевидно, это нереалистичные оценки, так как в такой ситуации экспорт продукции вряд ли был бы возможен. Для решения данной проблемы, где это было возможно, применялся расчет усеченного среднего. Главным ограничением использования усеченного среднего является маленький размер выборки. Например, анализ влияния нетарифных барьеров по отдельным отраслям был проведен по обычному среднему. С одной стороны, это связано с тем, что число респондентов, представляющих небольшие отрасли промышленности, в данном опросе изначально было крайне мало (таблица 3.3). С другой стороны, возможна ситуация, когда даже крайне

¹⁴Одной из причин, объясняющих статистическую незначимость оценок влияния нетарифных барьеров на стоимость экспорта, является малое количество наблюдений в выборке российских экспортеров в Беларусь — 82 предприятия. По этой же причине практически все барьеры статистически незначимы при экспорте из Казахстана в Беларусь (33 предприятия). При экспорте из Казахстана в Россию все барьеры, напротив, статистически значимы.

¹⁵При анализе суммарного влияния из выборки были исключены три экспортера из Беларуси и один из Казахстана, которые указали на наличие влияния, но не дали количественных оценок по некоторым из барьеров. Как следствие, сумма средних оценок по 16 барьерам (из таблицы 3.11) не обязательно соответствует средней оценке суммарного влияния (из таблицы 3.12).

¹⁶Данная проблема особенно характерна для результатов опроса экспортеров Казахстана.

малое число экспортеров, например из Беларуси в Казахстан, в рамках небольшой отрасли представляют значительную часть генеральной совокупности. Соответственно, устранение наблюдений в таком случае приведет к потере важной информации.

В таблице 3.12 представлены результаты оценок влияния нетарифных барьеров на экспорт товаров в рамках ЕЭП по отдельным отраслям промышленности и сельскому хозяйству. Абсолютные значения барьеров по описанным выше причинам следует трактовать достаточно условно. Однако их высокие или низкие значения позволяют судить о том, в каких отраслях влияние нетарифных барьеров наиболее ощутимо.

Основной отраслью, в которой влияние нетарифных барьеров ощутимо выше среднего по всем направлениям торговли, является производство машин и оборудования. В случае Беларуси и России оценка барьеров в данной отрасли существенно выше, чем по остальным отраслям. При экспорте из Беларуси в Россию количественная оценка барьера достигает 57.9% от стоимости продукции. Ее можно оценивать как относительно достоверную, так как число респондентов из Беларуси, специализирующихся на производстве машин и оборудования, достаточно велико (25 предприятий). Основной же вклад в ограничение экспорта соответствующих товаров вносят меры, влияющие на конкуренцию, финансовые меры и регулирование государственных закупок.

Экспортеры машин и оборудования из России оценивают издержки от нетарифных барьеров еще выше (более 100% от стоимости), сталкиваясь с ощутимым влиянием практически всех мер нетарифного регулирования торговли. Помимо торговли продукцией машиностроения экспортеры из России также высоко оценивают издержки от барьеров при торговле сельскохозяйственной продукцией (экспорт в Беларусь) и электрооборудованием (экспорт в Казахстан). В случае производителей электрооборудования, широко представленных в выборке, основными барьерами при экспорте в Беларусь являются ценовое регулирование и ограниченный доступ к участию в государственных закупках, а при экспорте в Казахстан респонденты не выделяют отдельных барьеров.

Экспортеры машин и оборудования из Казахстана также высоко оценивают издержки от нетарифных барьеров, но малое число респондентов в соответствующих подвыборках предполагает большую погрешность полученных оценок. Кроме того, экспортеры из Казахстана высоко оценивают издержки от нетарифных барьеров в деревообработке, химической промышленности и металлургии. Влияние отдельных барьеров при этом в важных для экспорта отраслях химической промышленности и металлургии распределено равномерно. Исключение составляют меры, ограничивающие конкуренцию, особенно в России, где их влияние намного выше среднего.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Нетарифные барьеры	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Рос- сия	Бела- русъ	Рос- сия	Бела- русъ	Казах- стан
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	16.7	10.7	27.2	15.7	75.0	31.7
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	15.5	17.8	28.8	47.3	29.5	29.8
Текстильное и швейное производство	23.2	21.1	-	34.8	31.7	44.4
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	4.9	3.5	-	-	14.5	32.6
Обработка древесины и производство изделий из дерева	20.1	14.1	-	655.0	13.6	32.6
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	-	-	-	-	49.3	10.7
Химическое производство	6.8	9.2	156.3	152.9	44.3	25.4
Производство фармацевтической продукции	-	7.5	-	4.0	38.2	23.7
Производство резиновых и пластмассовых изделий	16.9	14.5	-	4.0	38.7	22.4
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0.0	25.5	-	11.7	22.0	15.0
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	24.3	14.3	12.7	99.0	17.6	41.4
Производство машин и оборудования	46.3	57.9	60.0	85.4	106.9	144.0
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	34.7	22.6	-	37.1	22.4	62.5
Производство транспортных средств и оборудования	1.8	12.0	41.7	25.1	20.0	26.6
Прочие отрасли промышленности	27.6	20.4	19.7	34.5	22.8	14.8
Среднее значение	22.0	23.4	48.2	58.3	37.7	42.4

Таблица 3.12.
Суммарная оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках ЕЭП по отраслям промышленности и сельскому хозяйству, % от стоимости экспортируемого товара

Примечание: значение средней оценки суммарного воздействия нетарифных барьеров по некоторым отраслям не указано из-за отсутствия или малочисленности соответствующих наблюдений. Прочие отрасли промышленности включают в себя также ответы респондентов из малочисленных отраслей. Тестирование гипотезы о равенстве среднему не проводилось из-за малого размера подвыборки по отраслям экономики.

Источник: расчеты авторов.

3.5.2. Ожидаемый эффект от устранения нетарифных барьеров — закрытый вопрос

Методология оценки

Анализ степени влияния нетарифных барьеров через оценку респондентами эффекта от их устранения основывался на закрытом опросе, в котором через балльную шкалу были закодированы интервальные значения уровня барьеров. Соответственно, необходимо было перевести ответы респондентов в точечные значения ожидаемого эффекта от устранения барьеров. Данный переход был осуществлен согласно таблице 3.13 с использованием средних значений интервалов. Исключение составляют варианты ответов 1 (издержки сократятся в незначительной сте-

Таблица 3.13.
Соотношение исходной шкалы вопроса 13 и точечных оценок эффекта от устранения барьеров

Исходная шкала	Заложенное в вопросе снижение затрат, %	Точечное значение снижения затрат, %
1	<5	0 или 2.5
2	5–10	7.5
3	10–15	12.5
4	15–20	17.5
5	> 20	22.5
Не оказывает влияния на себестоимость	0	0

Источник: расчеты авторов.

пени — до 5%) и 5 (издержки значительно сократятся — более чем на 20%). Так как вариант 5 респонденты выбирали крайне редко, было предположено, что соответствующая оценка барьеров не должна существенно превышать остальные, и она была задана как среднее между 20 и 25. Кроме того, большее значение для нетарифного барьера на практике близко к запретительному уровню, что противоречило бы факту осуществления экспорта. Перекодировка для варианта ответа 1 оказалась более затруднительной, что связано с различной интерпретацией респондентами ответа «не оказывает влияния на себестоимость» в зависимости от страны.

Респонденты в Беларуси и Казахстане в большинстве выбирали именно ответ «не оказывает влияния на себестоимость» вне зависимости от рассматриваемого барьера. Это соотносится с ответами респондентов на другие вопросы, в частности, на вопрос 3.3 о степени ограничительного влияния барьеров на торговлю, в котором респонденты чаще всего выбирали вариант «не оказывает ограничительного влияния». В случае же России логика ответов на эти два вопроса была искажена. Большая часть респондентов указали, что отмена тарифов приведет к незначительному сокращению их затрат, хотя перед этим доминировало утверждение, что барьеры не оказывают ограничительного влияния как такового. Вероятно, респондентам в России при проведении опроса не был отчетливо предложен вариант ответа, что устранение нетарифных барьеров «не оказывает влияния на себестоимость».

Для решения проблемы ответы респондентов на вопрос 13 были, где необходимо, скорректированы исходя из их ответов на вопрос 3.3. Ответ 0, т. е. «не оказывает влияния на себестоимость», был прописан для всех респондентов, которые изначально ответили на вопрос 3.3, что анализируемый нетарифный барьер не оказывает ограничительного влияния на торговлю. Данная корректировка в первую очередь затронула вариант ответа 1 (не только в России, но также в Беларуси и Казахстане)¹⁷.

Количественная оценка влияния отдельных нетарифных барьеров

Результаты количественной оценки размеров нетарифных барьеров через оценку респондентами эффекта от их отмены в среднем оказались близки к показателям, которые были получены через открытый вопрос о количественном влиянии барье-

¹⁷ Были случаи, когда респонденты отвечали, что отдельный нетарифный барьер не оказывает ограничительного влияния на торговлю, одновременно утверждая, что его отмена существенно снизит издержки.

ров на торговлю. Возникшие же в отдельных случаях различия в результатах связаны с тем, что, с одной стороны, применение закрытого вопроса дало больший процент респондентов, давших количественную оценку влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции. С другой стороны, за счет шкалы был существенно снижен максимально возможный масштаб эффект от барьера.

В среднем самые высокие показатели эффекта от отдельных нетарифных барьеров (выше 4% от стоимости экспортируемой продукции) были отмечены респондентами из Казахстана, в особенности при экспорте в Россию. Российские же экспортеры оценивают нетарифные барьеры в среднем на уровне 2% от себестоимости продукции вне зависимости от страны назначения, а белорусские – в 1% от себестоимости.

Наиболее актуальными барьерами, устранение которых способно существенно снизить издержки экспортеров, являются практика применения технических барьеров и ценовой контроль (таблица 3.14). Данные барьеры попадают в топ-5 на всех направлениях торговли внутри ЕЭП, и их негативное влияние статистически значимо выше средних показателей в большинстве случаев. Высокий эффект на издержки от устранения технических барьеров соответствует оценке их количественного влияния через открытый вопрос. Эффект ценового контроля по открытому вопросу оценивался не так высоко, но регулярность упоминания данного барьера как значимого была существенно выше средней. Ограничение масштабов оценок в закрытом вопросе повысило роль частоты упоминания данного барьера и сделало его одним из ключевых.

Еще одной системной проблемой, согласно методу оценки барьеров через эффект от устранения барьеров, являются меры, регулирующие конкуренцию. Однако ее острота оказывается не столь высокой, как это следовало из анализа ответов респондентов на открытый вопрос о количественном влиянии барьеров на торговлю. Данная проблема является основной лишь для российских экспортеров.

Кроме того, российские экспортеры говорят о существенных издержках, возникающих из-за финансовых мер, принимаемых Беларусью для ограничения своего импорта. На данную проблему обращают внимание и казахстанские экспортеры, что повторяет результаты оценок из открытого вопроса.

Для белорусских же предприятий важными проблемами являются санитарные и фитосанитарные меры, увеличивающие стоимость экспорта в Казахстан и Россию в масштабах значимо больших, чем другие нетарифные барьеры. Кроме того, ощутимое снижение стоимости экспорта по результатам опроса белорусских экспортеров возможно, если произойдет отмена ограничений в сфере государственных закупок в Казахстане и, в меньшей степени, в России. Однако актуальность данной проблемы в рамках ответов на открытый вопрос была ощутимо выше.

Наименьший эффект на стоимость экспортируемой продукции от устранения барьеров ожидается респондентами всех стран в сферах защиты прав интеллектуальной собственности и ограничений на послепродажный сервис. В целом из ответов экспортеров из Беларуси и России следует, что большая часть нетарифных барьеров не несет для них существенных издержек. Для России несущественными барьерами, помимо вышеотмеченных, являются субсидии, правило страны про-

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таблица 3.14.
Оценка влияния нетарифных барьеров на торговлю в рамках ЕЭП, % от стоимости экспортируемого товара

Нетарифные барьеры	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казахстан	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Казахстан
Санитарные и фитосанитарные меры	2.1**	1.7**	4.8	4.9	0.9**	1.5
Технические барьеры в торговле	2.2**	1.9**	7.4*	4.7	2.5	3.4**
Предотгрузочная инспекция и другие формальности	0.5**	0.5**	6.0	4.6	1.6	1.3*
Условные торговые защитные меры	0.8	0.7	3.2*	3.8	1.8	2.0
Неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, отличающиеся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров	0.5**	0.6**	3.0**	3.9	1.7	1.7
Меры ценового контроля	1.5	1.7**	7.0	5.0*	4.3**	4.7**
Финансовые меры	0.9	0.9	6.1	3.6	3.4**	2.7
Меры, влияющие на конкуренцию	1.5	1.5	5.2	4.6	5.4**	5.3**
Инвестиционные меры	0.5**	0.6**	4.8	4.0	1.5	1.7
Ограничение сбыта	0.9	1.1	5.1	3.7	1.2*	1.4
Ограничение на послепродажный сервис	0.6*	0.4**	4.4	3.4	0.8**	0.7**
Субсидии, включая экспортные субсидии	0.8	0.9	3.3	3.5	1.1**	0.9**
Ограничения в области государственных закупок	1.8*	1.4	4.3	3.8	1.3	1.8
Защита прав интеллектуальной собственности	0.5**	0.6**	4.5	4.0	0.9**	0.7**
Правило страны происхождения	0.7*	0.8	4.9	4.2	0.7**	0.5**
Меры относящиеся к экспорту	1.0	0.8	4.9	3.6	1.1**	1.0**
Средняя	1.0	1.0	4.9	4.1	1.9	2.0

Примечание: ** и * означают, что гипотеза о равенстве среднему в рамках заданного направления торговли отвергается на уровне 5% и 10% соответственно. Зеленым цветом выделены пять самых значимых барьеров в рамках отдельного направления торговли, серым — пять наименее значимых.

Источник: расчеты авторов.

исхождения, меры, относящиеся к экспорту, санитарные и фитосанитарные меры. В случае Беларуси значимо ниже среднего влияние на стоимость экспортируемой продукции оказывают правило страны происхождения, инвестиционные меры, предотгрузочные инспекции и другие формальности, а также неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, отличающиеся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров. Предприятия Казахстана, экспортирующие продукцию в страны Таможенного союза, оценивают на схожем достаточно высоком, как и по открытому вопросу, уровне влияние практически всех видов нетарифных барьеров.

Суммарный эффект от действия нетарифных барьеров на торговлю

Суммарный эффект от устранения всех нетарифных барьеров ожидается респондентами на уровне близком к тому, что показали результаты открытого вопроса о влиянии барьеров на стоимость экспортируемой продукции. Наиболее систем-

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Экспортер Страна-партнер	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Рос- сия	Бела- русъ	Рос- сия	Бела- русъ	Казах- стан
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	9.2	15.4	61.5	57.2	56.7	27.0
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	17.9	15.4	66.9	69.9	38.1	28.6
Текстильное и швейное производство	30.7	24.9	-	76.5	25.0	32.0
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	6.0	6.1	-	-	16.7	26.5
Обработка древесины и производство изделий из дерева	36.7	33.5	-	163.3	14.6	24.7
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	-	-	-	-	46.7	10.8
Химическое производство	4.3	4.4	87.0	87.1	53.8	26.8
Производство фармацевтической продукции	-	6.3	-	126.5	22.0	24.2
Производство резиновых и пластмассовых изделий	10.9	11.4	-	85.0	25.0	24.0
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	0.0	12.2	-	31.7	25.0	24.5
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	17.5	8.9	74.2	59.1	21.3	31.0
Производство машин и оборудования	23.6	25.7	114.0	58.7	47.5	53.6
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	6.7	3.9	-	64.6	41.1	52.5
Производство транспортных средств и оборудования	3.8	10.4	105.0	86.1	17.9	37.5
Прочие отрасли промышленности	6.5	12.9	50.0	26.6	15.6	12.9
Средняя	16.6	16.1	78.9	65.3	30.2	31.4

Таблица 3.15.
Суммарная оценка влияния от устранения нетарифных барьеров в рамках ЕЭП по отраслям промышленности и сельскому хозяйству, % от стоимости экспортируемого товара

Примечание: значение средней оценки суммарного воздействия нетарифных барьеров по некоторым отраслям не показано из-за отсутствия или малочисленности соответствующих наблюдений. Прочие отрасли промышленности включают в себя также ответы респондентов из малочисленных отраслей. Тестирование гипотезы о равенстве среднему не проводилось из-за малого размера подвыборки по отраслям экономики.

Источник: расчеты авторов.

но устранение нетарифных барьеров позволило бы улучшить условия продажи в ЕЭП машин и оборудования (таблица 3.15). В данной отрасли оценки влияния барьеров на стоимость продукции были выше средних почти для всех направлений торговли. Однако по результатам открытого вопроса масштаб проблем, связанных с нетарифными барьерами, в производстве машин и оборудования был еще выше. Основным же барьером в данной отрасли, вне зависимости от направления торговли, являются меры, влияющие на конкуренцию, а роль финансовых мер и регулирования госзакупок, которую отмечали респонденты из Беларуси при открытом вопросе, оказывается не выше, чем у регулирования цен, субсидий и мер, ограничивающих сбыт.

Еще одним отличием является то, что закрытый вопрос обрисовал наличие ощутимых барьеров при экспорте продукции деревообрабатывающей промышленности,

а также текстильной и швейной продукции из Беларуси в страны ЕЭП. Увеличение барьеров производителями текстильной и швейной продукции произошло в первую очередь за счет оценок влияния ограничений в государственных закупках.

Также выросла степень влияния нетарифных барьеров при экспорте из России в Беларусь продукции химической промышленности. Еще одним сектором, торговля в котором серьезно сдерживается нетарифными барьерами, применяемыми в Беларуси, является сельское хозяйство.

Респонденты из Казахстана высоко оценивают возможный эффект от устранения барьеров при экспорте транспортных средств в страны ЕЭП, а также продукции деревообрабатывающей продукции и фармацевтики при экспорте в Россию, что несколько отличается от результатов, полученных при анализе открытых вопросов. Однако данные виды деятельности представлены небольшим числом респондентов, что не позволяет говорить о статистически значимых расхождениях в оценках.

3.5.3. Сравнение результатов: выбор оптимальной количественной оценки влияния нетарифных барьеров на торговлю

Полученные двумя методами оценки влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемых товаров в целом достаточно близки. Тесты на равенство среднего суммарного эффекта от действия всех нетарифных барьеров при его оценке через открытый и закрытый вопросы не отвергают данную гипотезу для всех шести направлений торговли. Наибольшее расхождение в оценках наблюдается при экспорте из Казахстана в Беларусь (на 30.7% от себестоимости). Однако небольшой размер выборки и существенная дисперсия в оценках барьеров определяют крайне большой (95%) доверительный интервал при обоих подходах (от 10 до 86.4 при количественной оценке барьеров через открытый вопрос и от 54 до 103.8 — через закрытый), что и не позволяет даже на 10%-ном уровне значимости отвергнуть гипотезу о равенстве оценок.

Проблема большой дисперсии ответов респондентов и, как следствие, большой ошибки среднего при оценке влияния нетарифных барьеров на торговлю внутри ЕЭП через открытый вопрос характерна для большинства направлений торговли (за исключением экспорта из Беларуси). Она связана с наличием выбросов в форме случаев, когда респонденты крайне высоко оценивали влияние одновременно нескольких нетарифных барьеров. Максимальные значения суммарного влияния нетарифных барьеров достигали 420% от стоимости продукции при экспорте из Беларуси в Россию, 1400% при экспорте из Казахстана в Россию, 1165% при экспорте из России в Казахстан. Очевидно, что данные оценки нереалистичны.

Решение данной проблемы было предусмотрено через использование закрытого вопроса с ограниченной шкалой для ответов. Такой подход ощутимо снизил дисперсию, в особенности в случае оценки барьеров российскими экспортерами, фактически не изменив значение самих барьеров¹⁸. При этом не была полностью устранена проблема выбросов. Остались случаи, когда предприятия отмечали сум-

¹⁸Уровень барьеров согласно оценкам российских и белорусских экспортеров снизился, что соответствовало ожиданиям, но это снижение было статистически незначимо.

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Экспортер Страна-партнер	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Рос- сия	Бела- русъ	Рос- сия	Бела- русъ	Казах- стан
Открытый вопрос о степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции						
число наблюдений	135	192	32	186	82	114
среднее значение, % от стоимости	22.0	23.4	48.2	58.3	37.7	42.4
ошибка среднего	4.6	3.9	18.7	15.8	12.5	10.5
усеченное среднее, % от стоимости	12.4	14.3	29.1	16.3	23.1	28.5
ошибка усеченного среднего	3.2	2.7	13.5	6.7	2.7	3.7
Закрытый вопрос об эффекте от устранения нетарифных барьеров						
число наблюдений	138	195	33	187	82	114
среднее значение, % от стоимости	16.6	16.1	78.9	65.3	30.2	31.4
ошибка среднего	3.5	2.6	12.2	5.7	3.9	3.7
усеченное среднее, % от стоимости	9.6	10.0	74.8	58.2	25.2	26.1
ошибка усеченного среднего	1.9	1.6	12.8	6.0	2.7	2.9
Тесты						
равенство средних, <i>p</i> -значение	0.349	0.118	0.172	0.677	0.569	0.325
равенство усеченных средних, <i>p</i> -значение	0.454	0.176	0.017	0.000	0.587	0.609
Коэффициент корреляции Пирсона	0.525	0.522	0.478	0.357	0.808	0.735

Примечание: значение усеченного среднего было рассчитано в SPSS при исключении 5% крайних наблюдений. Ошибка усеченного среднего рассчитана с помощью бутстреп-метода.

Источник: расчеты авторов.

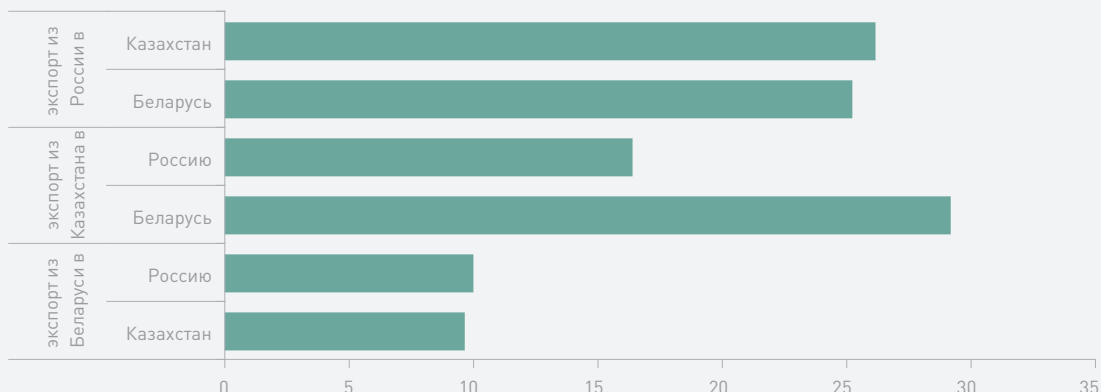
марный уровень влияния нетарифных барьеров в 360% при экспорте из Казахстана в Россию, 315% при экспорте из Беларуси, 277.5% при экспорте из России в Казахстан. Такой уровень барьеров по-прежнему можно считать запретительным и потому не отражающим действительность.

Для исключения влияния данных выбросов на средний уровень нетарифных барьеров было рассчитано усеченное среднее. Усечению подвергались крайние 5% наблюдений при помощи программы SPSS. Данная процедура существенно снизила уровень среднего суммарного значения издержек от нетарифных барьеров, а также дисперсию оценок при открытом вопросе. Для экспорта из Беларуси в Казахстан и Россию снижение суммарной оценки уровня нетарифных барьеров (при открытом вопросе) вследствие расчета усеченного среднего составило примерно 10% от стоимости экспортируемой продукции (таблица 3.16). Для России данное снижение составило около 14% от стоимости, при этом ощутимо упала величина стандартной ошибки. В случае Казахстана масштабы уменьшения среднего показателя уровня нетарифных барьеров оказались очень большими, в особенности при экспорте в Россию (более чем на 40% от стоимости). При этом улучшение показателей дисперсии было не так велико, что связано с особенностями распределения оценок респондентов, в которой наблюдается несколько пиков.

В случае оценки на основе влияния нетарифных барьеров с помощью закрытого

Таблица 3.16.
Сравнение оценок суммарного влияния нетарифных барьеров с помощью открытого и закрытого вопросов

Рисунок 3.16.
Окончательные
оценки суммар-
ного влияния
нетарифных барь-
еров на стоимость
экспортируемой
продукции, %
от стоимости



Источник: расчеты авторов опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

вопроса эффект от расчета усеченного среднего был не столь велик. Для Беларуси и России это предопределило еще большую близость оценок, полученных с помощью открытого и закрытого вопросов. Для Казахстана же эффект оказался обратным. Различия в оценках стали значимы статистически и превысили 40% от стоимости экспортируемой продукции. Кроме того, выросла и стандартная ошибка среднего. Одной из причин большого расхождения в средних оценках барьеров казахстанскими экспортерами является изначально низкая корреляция в ответах на закрытый и открытый вопросы. Например, 20 предприятий из тех, которые не указали наличие влияния нетарифных барьеров в открытом вопросе, ожидают суммарного эффекта от устранения данных барьеров больше 100% от стоимости экспортируемых товаров. Таким образом, в случае Казахстана целесообразно будет считать наиболее реалистичной оценку масштабов нетарифных барьеров, полученную с помощью усеченной средней по открытому вопросу, так как она дает наименьшую дисперсию. Для Беларуси и России следует ориентироваться на усеченную среднюю по закрытому вопросу (рисунок 3.16), что также связано с рекомендацией в литературе выбирать наименьшее значение для оценок влияния нетарифных барьеров. В целом реалистичность полученных оценок будет в дальнейшем проверена с помощью эконометрического анализа торговых потоков между странами Таможенного союза.

3.6. Оценка влияния НТБ на ассортимент и внедрение новых видов продукции на рынках ЕЭП

3.6.1. Широта ассортимента продукции, экспортируемой в страны ЕЭП

Влияние нетарифных барьеров, как и других защитных мер, на торговлю проявляется не только в снижении объемов экспортируемой продукции, но и в ограничении ее ассортимента. Соответственно, более широкий, чем в среднем, ассортимент продукции, поставляемый на рынок отдельной страны, может оказаться признаком сниженного уровня тарифных и нетарифных барьеров на данном рынке.

В рамках опроса респондентам было предложено сравнить ассортименты продук-

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП



Рисунок 3.17. Распределение ответов на вопрос: «Каков Ваш ассортимент продукции при экспорте в страны ЕЭП в сравнении с экспортом в другие страны?», % ответивших респондентов

Примечание: оценка осуществлялась по пятибалльной шкале (от 1 до 5), где 1 — существенно меньше, чем на других экспортных рынках, 2 — несколько меньше, чем на других экспортных рынках, 3 — такой же, как на других экспортных рынках, 4 — несколько больше, чем на других экспортных рынках, а 5 — существенно больше, чем на других экспортных рынках. Результаты представлены только по тем предприятиям, которые экспортировали как в страны ЕЭП, так и в третьи страны. В случае Казахстана на вопрос о сравнении ассортимента продукции, поставляемой на рынки ЕЭП и третьих стран, изначально ответили все респонденты, включая тех, кто не поставлял продукцию на рынки третьих стран (по данным вопроса 3.1). Ответы соответствующих респондентов не учитывались при анализе. Это снизило выборку при экспорте из Казахстана в Беларусь до 28 предприятий, а в Россию — до 155.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

ции, которую они поставляют на рынки стран ЕЭП и рынки третьих стран. Наиболее существенные различия в двух ассортиментах указали белорусские предприятия, экспортирующие товары в Россию (рисунок 3.17). Более половины из них (52.4%) ответили, что ассортимент продукции, поставляемой в Россию, существенно больше, чем на других экспортных рынках. Что он в той или иной степени меньше, напротив, ответили всего 5.5% респондентов. При оценке ассортимента продукции, экспортируемой в Казахстан, ответы респондентов более сбалансированные. Примерно одинаковые доли предприятий отвечали, что ассортимент продукции,

поставляемой в данную страну, больше среднего (39.3%) и меньше среднего (35%) по другим странам. Из такого распределения ответов респондентов следует, что в среднем ассортимент товаров, экспортируемых из Беларуси в Казахстан, не отличается от ассортимента, поставляемого на рынки третьих стран, хотя по отдельным предприятиям могут быть ощутимые различия.

Эффект от интеграции в рамках ЕЭП на широту ассортимента для экспортеров из Казахстана менее очевиден. При оценке экспорта в Россию большая часть респондентов (50.3%) ответили, что ассортимент продукции, поставляемой в данную страну, не отличается от других экспортных направлений. В Беларусь же многие казахстанские экспортеры поставляют намного более узкий перечень товаров, чем в другие страны (32.1% респондентов).

Российские экспортеры в большинстве нейтрально оценивают разнообразие ассортимента экспортируемой продукции в страны ЕЭП. Немногим менее половины респондентов утверждают, что ассортимент поставляемой в Беларусь (45.3%) и Казахстан (47%) продукции соответствует ассортименту для других экспортных рынков. При этом значимая часть респондентов (37.3% в обоих случаях) оценивают ассортимент поставок в данные страны как существенно или несколько меньший, чем в другие страны. Что ассортимент поставок в страны ЕЭП выше среднего, утверждают в два раза меньше респондентов. Соответственно, в распределении ответов российских экспортеров наблюдается небольшой сдвиг в сторону более узкого ассортимента при поставках в страны ЕЭП, чем в другие страны. Статистическую значимость данного отклонения можно оценить через анализ средних значений оценок широты ассортимента (таблица 3.17).

Расчет среднего показателя по ответам респондентов о широте ассортимента экспортируемой в страны ЕЭП продукции в сравнении с экспортом в другие страны осуществляется на основании пятибалльной шкалы, изначально заложенной в опросе. Согласно данной шкале 3 соответствует одинаковой широте ассортимента как при экспорте в страны ЕЭП, так и в третьи страны. Значение больше 3 означает, что в страны ЕЭП поставляется больший перечень товаров, чем в среднем в другие страны, а меньше 3 — сокращенный перечень товаров. Анализ показал, что статистически больше 3 респонденты оценивают только широту ассортимента при экспорте из Беларуси в Россию. Напротив, при экспорте из России в Беларусь и Казахстан, а также из Казахстана в Беларусь широта ассортимента в среднем оказывается статистически значимо меньше, чем при экспорте в другие страны.

В некоторой степени более низкая оценка широты ассортимента при экспорте из России и Казахстана, чем из Беларуси, связана с особенностями выборки. Наличие в Казахстане и России респондентов, которые лишь изредка поставляют продукцию на экспорт, занижает оценку в сравнении с Беларусью, где такие предприятия в выборку практически не попали. Однако даже очищенные от изредка экспортирующих предприятий средние оценки широты ассортимента при поставках на рынки ЕЭП в случае потоков из России в Казахстан и Беларусь, а также из Казахстана в Россию находятся на уровне ниже 3 (2.7, 2.8 и 2.6 соответственно). Таким образом, различия в выборках не вносят значимых искажений в основные результаты исследования.

В разрезе видов деятельности тенденций по ассортименту экспорта, которые

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Направление экспорта	Средний балл	Среднеквадратическое отклонение	Количество наблюдений	t-статистика
Беларусь — Казахстан	3.05	1.286	117	0.432
Беларусь — Россия	4.14	1.054	145	13.080***
Казахстан — Беларусь	2.46	1.230	28	-2.458**
Казахстан — Россия	2.92	1.076	155	-0.821
Россия — Беларусь	2.73	0.963	75	-2.397**
Россия — Казахстан	2.66	1.039	83	-2.957***

Таблица 3.17.
Статистическая оценка средней широты ассортимента при торговле в ЕЭП в сравнении с экспортом в другие страны

Примечание: нулевая гипотеза $H_0: \bar{x} = 3$ (т.е. ассортимент продукции, экспортируемой в страны ЕЭП, не отличается от ассортимента экспорта на другие рынки), альтернативная гипотеза $H_1: \bar{x} \neq 3$ (т.е. существуют отличия в ассортименте экспорта в страны ЕЭП и другие страны); *** и ** означают отклонение нулевой гипотезы на уровне 1% и 5% соответственно.

Источник: расчеты авторов.

были бы характерны для всех направлений торговли внутри ЕЭП и при этом ассортимент существенно отличался бы от среднего, немного (таблица 3.18). Широкий ассортимент экспортируемой продукции преобладает на большинстве торговых направлений только в металлургии и производстве машин и оборудования. При этом есть исключение в виде экспорта машин и оборудования из Казахстана в Беларусь, где средняя оценка ассортимента поставляемых товаров равна 2, т.е. ассортимент несколько меньше, чем при экспорте в другие страны. Еще одной тенденцией, характерной для большинства торговых направлений, является то, что небольшой ассортимент продукции экспортируется в рамках ЕЭП сельскохозяйственными организациями. Единственным исключением является экспорт сельхозпродукции из Беларуси в Россию, ассортимент которого существенно выше среднего для предприятий Беларуси при поставках в другие страны.

Близкий к среднему или немного выше среднего по размеру ассортимент экспортируется внутри ЕЭП по большинству торговых направлений предприятиями многих отраслей, в том числе текстильной и швейной промышленности, производителями резиновых и пластмассовых изделий, предприятиями химической и фармацевтической промышленности, производителями электрооборудования. Средний или несколько ниже среднего ассортимент поставляется в страны ЕЭП предприятиями, производящими изделия из кожи и обувь, а также прочие неметаллические минеральные продукты.

По ряду отраслей промышленности тенденции могут быть противоположными в зависимости от направления торговли. Например, в связанной с сельским хозяйством пищевой промышленности белорусские предприятия поставляют широкий ассортимент продукции в Россию и Казахстан. Напротив, экспортеры из России поставляют крайне небольшое для них число пищевых продуктов на рынки Беларуси и Казахстана. Продукция деревообработки также в широком ассортименте поставляется из Беларуси в Россию и Казахстан (и в среднем из Казахстана в Россию). В то же время российские предприятия данной отрасли экспортируют на рынки стран ЕЭП лишь небольшой перечень товаров.

Таблица 3.18.
Оценка ассортимента при экспорте в страны ЕЭП в зависимости от вида деятельности (средний балл)

Вид деятельности	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казахстан	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Казахстан
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	2.00	4.50	1.50	2.80	2.00	2.00
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	3.25	4.25	2.33	2.75	1.00	1.80
Текстильное и швейное производство	2.77	4.19	-	3.00	3.00	2.67
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	2.80	3.33	-	1.00	2.67	2.00
Обработка древесины и производство изделий из дерева	3.63	3.50	-	3.00	1.86	2.14
Целлюлозно-бумажное производство, издательская деятельность	-	-	-	3.00	-	3.50
Химическое производство	3.29	3.88	2.60	2.80	2.75	2.50
Производство фармацевтической продукции	-	4.50	-	2.80	3.40	2.33
Производство резиновых и пластмассовых изделий	3.33	4.36	-	2.67	3.00	2.75
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	-	3.50	-	2.50	2.00	2.00
Металлургическое производство, производство готовых металлических изделий	3.00	4.33	3.00	3.50	2.80	3.06
Производство машин и оборудования	3.41	4.50	2.00	2.88	3.22	3.13
Производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	2.63	4.13	-	2.83	3.14	3.00
Производство транспортных средств и оборудования	2.67	4.80	2.67	3.00	2.83	2.80
Прочие отрасли промышленности	2.68	3.95	4.00	3.50	3.80	2.67
В среднем	3.05	4.14	2.46	2.92	2.73	2.66

Примечание: серым цветом отмечены средние баллы по видам деятельности, равные или превышающие 3, и превышающие средний балл по всем видам деятельности. Синим цветом отмечены виды деятельности, где средний балл близок или меньше 2. Статистический анализ равенства среднему не проводился из-за малого количества наблюдений в подвыборках. Прочерк означает отсутствие данного вида деятельности или крайне незначительное количество наблюдений для определения среднего балла.

Источник: расчеты авторов.

3.6.2. Факторы, влияющие на ассортимент продукции внутри ЕЭП

Объективными причинами, ограничивающими ассортимент при торговле в рамках ЕЭП, являются несопоставимость размеров внутреннего рынка Беларуси, Казахстана и России, а также расстояния между странами. Для Беларуси рынок России является основным, потенциал импорта на котором по многим товарным группам существенно превышает объемы белорусского производства. Соответственно, на рынок соседней России Беларусь поставляет максимально широкий ассортимент товаров. В то же время для России роль внутреннего рынка Беларуси существенно ниже. В силу размера экономики в Беларуси нет потребности во всем спектре продукции, которую экспортируют предприятия России. Для Казахстана

роль белорусского рынка потенциально несколько выше, но из-за географического фактора казахстанские предприятия с меньшими издержками могут поставлять свою продукцию на рынок России и других стран СНГ, что сокращает ассортимент торгуемых товаров между Казахстаном и Беларусью. При экспорте из России в Казахстан также, вероятно, играет роль небольшой размер казахстанского рынка относительно масштабов экономики России.

Помимо объективных факторов, которые лежат в основе гравитационной модели внешней торговли, влияние на ассортимент экспортируемой продукции оказывают также внутренние факторы, связанные с особенностями самих предприятий, и барьеры, которые существуют в торговле. Их роль была проанализирована с помощью опроса респондентов о факторах, которые вынуждают их сокращать ассортимент поставляемой продукции либо лишают возможности его расширить.

Большинство респондентов не сталкивались с проблемой сокращения ассортимента. Она является относительно актуальной только для экспортеров Казахстана, в частности, при торговле с Беларусью (рисунок 3.18 а). Проблема отсутствия возможности наращивать ассортимент экспортируемой продукции в целом в ЕЭП стоит острее (рисунок 3.18 б). Это относится в первую очередь к экспорту из Беларуси, а также из России в Беларусь. Однако доля респондентов из данных стран, которые сталкиваются с проблемой невозможности увеличить ассортимент экспорта, не превышает 50%. Для экспортеров из Казахстана, напротив, острее стоит проблема сохранения ассортимента, а не его наращивания, особенно при экспорте в Беларусь.

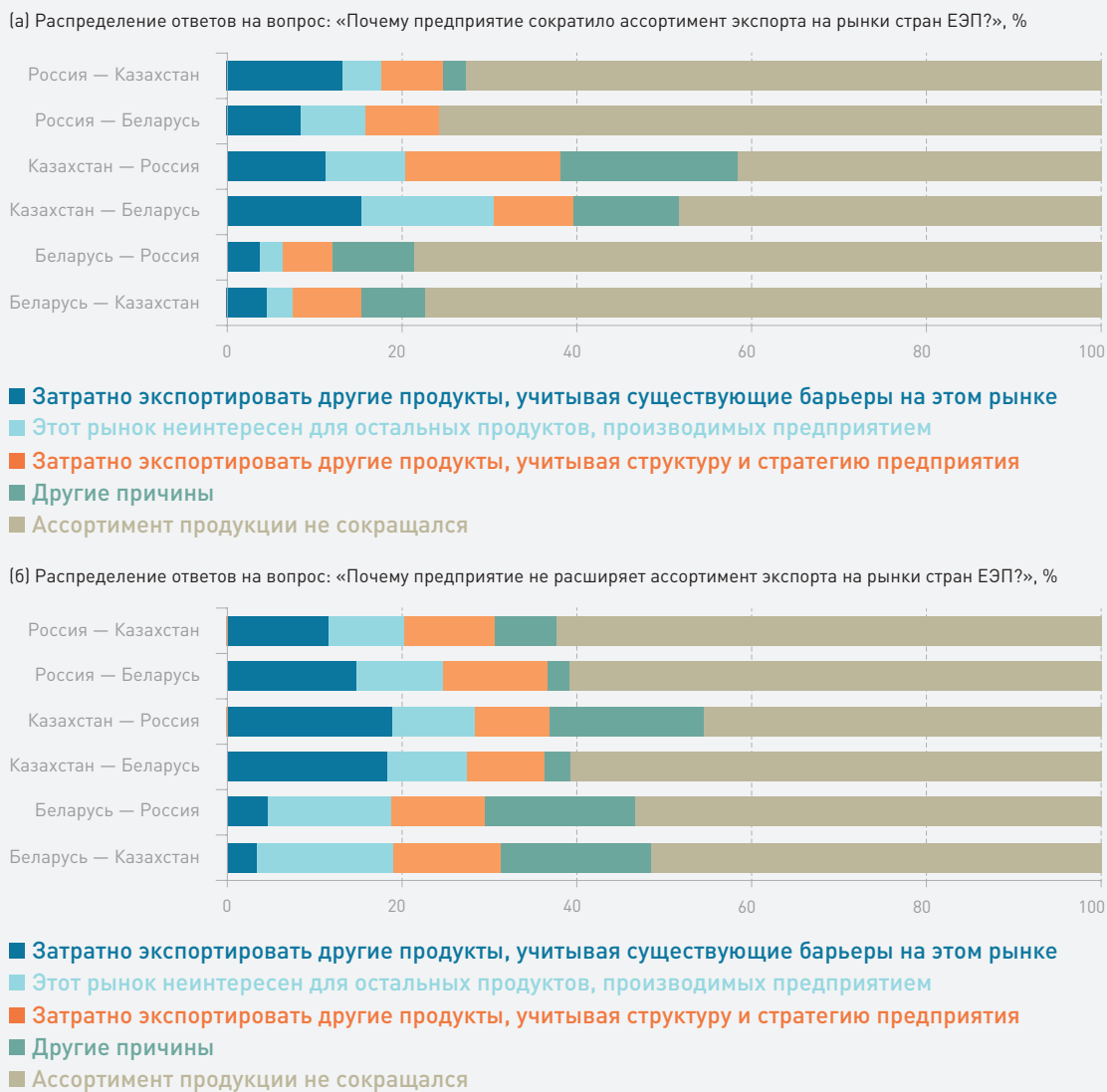
Для экспортеров из Беларуси основную роль в ограничении ассортимента экспорта (как через его сокращение, так и отсутствие возможности расширения) играют внутренние факторы и отсутствие интереса к рынку стран ЕЭП. Актуальность последней причины резко увеличивается при рассмотрении возможности увеличения ассортимента. Сокращение же ассортимента белорусских экспортеров в первую очередь объясняется высокими затратами по осуществлению экспорта, т.е. неконкурентоспособностью. Фактор низкой конкурентоспособности также часто подразумевался респондентами при выборе варианта «другое». Роль барьеров в ограничении ассортимента экспорта белорусских экспортеров крайне мала.

Барьеры имеют намного большее значение в ограничении ассортимента экспорта из России. Они доминируют среди факторов, которые приводят к сокращению существующего набора экспортируемых товаров. Как фактор, ограничивающий расширение ассортимента, барьеры становятся менее актуальными (при экспорте в Беларусь), а роль внутренних факторов, в частности стратегии предприятия, увеличивается.

Для экспортеров Казахстана барьеры существенно снижают возможности по расширению ассортимента. Снижению ассортимента существующего экспорта они также способствуют, но в меньшей степени, особенно в случае экспорта в Беларусь. Намного большую роль в уменьшении ассортимента играют внутренние факторы, в том числе стратегия предприятий и потеря конкурентоспособности.

Таким образом, проблема ограничения ассортимента экспорта в рамках ЕЭП актуальна в первую очередь для Казахстана. В случае России она в большей степени вызвана объективной причиной — малой величиной рынков стран-партнеров

Рисунок 3.18.
Факторы, ограничивающие ассортимент экспорта



Примечание: под другими причинами респонденты в основном понимают низкую конкурентоспособность продукции, отсутствие спроса, из-за кризиса в частности, сложности с логистикой и др.

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

(в особенности Беларуси). Тем не менее, роль барьеров на пути экспорта также остается существенной. Так как тарифные ограничения в рамках ЕЭП практически устранены, очевидно, под данными барьерами понимаются нетарифные меры, влияющие на объемы внешней торговли.

3.6.3. Роль отдельных нетарифных барьеров в ограничении ассортимента торговли

Анализ влияния отдельных нетарифных барьеров на ассортимент экспорта осуществлялся на основании распределения ответов респондентов на вопрос: «Оце-

ните по пятибалльной шкале нетарифные меры по степени их ограничительного влияния на расширение ассортимента экспорта в страны ЕЭП». Согласно данной шкале оценка в 1 балл подразумевала, что нетарифный барьер не оказывает ограничительного влияния на ассортимент торгуемых товаров, а в 5 баллов — оказывает максимальное ограничительное влияние.

Результаты полученных оценок по Беларуси и России в среднем ненамного превышают 1 балл, а по Казахстану близки к 2 (таблица 3.19). Соответственно, роль нетарифных барьеров в ограничении ассортимента экспорта не столь велика, за исключением экспорта из Казахстана. Для более точного понимания остроты проблемы нетарифных барьеров как фактора, ограничивающего ассортимент экспорта, их влияние было сопоставлено с влиянием регуляторной среды в стране назначения. В тех случаях, когда воздействие на торговлю отдельных нетарифных мер оказывается выше, чем у регуляторной среды в целом, можно говорить о значимости проблемы и наличии в стране-партнере направленной политики по защите внутреннего рынка от импорта.

Мерами, которые оказывают существенное ограничительное влияние на ассортимент экспорта на всех направлениях торговли, являются технические барьеры, меры ценового контроля и меры, ограничивающие конкуренцию. Эти же барьеры являются ключевыми и для ограничения объемов торговли.

Для белорусских экспортеров важными барьерами, ограничивающими ассортимент их экспорта, являются также регулирование государственных закупок в странах ЕЭП и санитарные и фитосанитарные меры, применяемые в Казахстане. Данное наблюдение тоже соответствует результатам анализа влияния барьеров на объем экспортируемой продукции.

Респонденты из Казахстана высоко оценили степень отрицательного воздействия многих нетарифных мер, принимаемых Беларусью, на ассортимент экспорта. Значимо сильнее, чем общая регуляторная среда, расширение ассортимента экспорта из Казахстана в Беларусь сдерживают санитарные и фитосанитарные меры, предотгрузочные инспекции, условные торговые защитные меры, неавтоматическое лицензирование и другие меры неколичественного контроля, финансовые меры. При экспорте из Казахстана в Россию, помимо общих для всех стран ЕЭП барьеров, значимо ограничивают ассортимент экспорта намного меньшее число мер: предотгрузочная инспекция и другие формальности, а также финансовые меры. При этом влияние других барьеров респонденты из Казахстана оценивали также не ниже, чем влияние регуляторной среды Беларуси и России в целом.

Предприятия-экспортеры из России не выделяли иных барьеров, чем те, которые присущи всем направлениям торговли в рамках ЕЭП. Напротив, они склонны считать, что влияние многих барьеров ощутимо ниже, чем негативное воздействие регуляторной среды Беларуси и Казахстана. В случае Казахстана наименее значимыми барьерами для российских экспортеров являются ограничения на послепродажный сервис, субсидии, включая экспортные, ограничения в области государственных закупок, защита интеллектуальной собственности, применение правила страны происхождения, меры, относящиеся к экспорту. При экспорте в Беларусь

Таблица 3.19.
Оценка ассортимента при экспорте в страны ЕЭП в зависимости от вида деятельности (средний балл)

Экспортер Страна-партнер	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казахстан	Россия	Беларусь	Россия	Беларусь	Казахстан
Санитарные и фитосанитарные меры	1.4*	1.4	2.3**	1.9	1.4	1.5
Технические барьеры в торговле	1.6**	1.6**	2.3**	2.0*	1.6	1.9**
Предотгрузочная инспекция и другие формальности	1.1*	1.1*	2.5**	2.0*	1.3	1.5
Условные торговые защитные меры	1.2	1.1	2.1*	1.8	1.4	1.5
Неавтоматическое лицензирование, квоты, запреты и меры количественного контроля, отличающиеся от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров	1.2	1.2	2.1*	1.9	1.4	1.6
Меры ценового контроля	1.5**	1.5**	2.6**	2.0*	1.7**	1.9*
Финансовые меры	1.3	1.3	2.2*	1.9*	1.6	1.6
Меры, влияющие на конкуренцию	1.4	1.3*	2.3*	2.0**	1.7**	1.9*
Инвестиционные меры	1.2	1.2	2.2	1.8	1.4	1.5
Ограничение сбыта	1.2	1.2	2.0	1.8	1.5	1.5
Ограничение на постпродажный сервис	1.2	1.1	2.0	1.8	1.3*	1.2**
Субсидии, включая экспортные субсидии	1.3	1.3	1.9	1.7	1.3	1.3**
Ограничения в области государственных закупок	1.6**	1.5**	2.0	1.8	1.4	1.4*
Защита прав интеллектуальной собственности	1.1**	1.1*	1.9	1.8	1.2**	1.2**
Правило страны происхождения	1.2	1.2	1.9	1.8	1.2**	1.3**
Меры относящиеся к экспорту	1.1	1.2	2.0	1.9	1.3	1.3**
Средняя	1.3	1.3	2.1	1.9	1.4	1.5
Регуляторная среда	1.2	1.2	1.7	1.8	1.4	1.6

Примечание: ** и * означают, что гипотеза о равенстве среднему в рамках заданного направления торговли отвергается на уровне 5% и 10% соответственно. Серым цветом выделены барьеры, влияние которых выше, чем у регуляторной среды.

Источник: расчеты авторов.

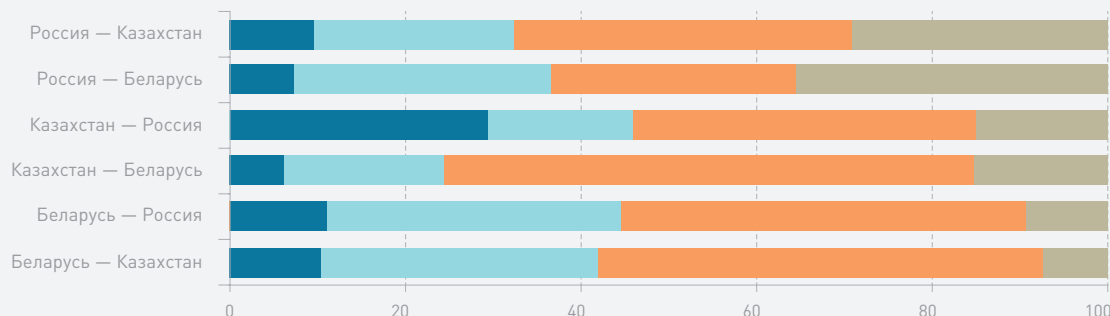
влияние ограничений на послепродажный сервис, защита интеллектуальной собственности и применение правила страны происхождения воспринимаются экспортерами ниже, чем влияние регуляторной среды в целом.

3.6.4. Эффект от устранения барьеров на ассортимент экспортируемой продукции

В целом возможный эффект от устранения нетарифных барьеров на ассортимент экспортируемых товаров ожидается ниже, чем на объем уже существующего экспорта (рисунок 3.19). Данный эффект, по оценкам респондентов, затронет менее половины предприятий. Во-первых, это связано с тем, что часть предприятий не имеют планов по наращиванию ассортимента. В наибольшей степени это относится к предприятиям России, 35.4% которых не планируют расширять ассортимент экспорта в Беларусь и 28.9% — в Казахстан. Это подтверждает гипотезу о том, что от-

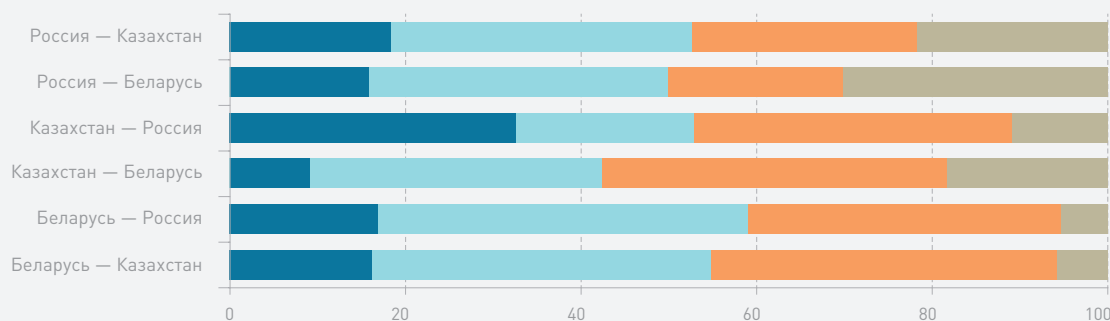
3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

(а) Распределение ответов на вопрос: «Насколько Вы смогли бы увеличить ассортимент своей продукции, если бы барьеры на рынках стран ЕЭП были устранены?», % респондентов



- Ассортимент продукции существенно увеличился бы
- Ассортимент продукции немного увеличился бы
- Ассортимент продукции не изменился бы
- Увеличение ассортимента не планируется

(б) Распределение ответов на вопрос: «Насколько Вы смогли бы увеличить экспорт своей продукции, если бы барьеры на рынках стран ЕЭП были устранены?», % респондентов



- Экспорт продукции существенно увеличился бы
- Экспорт продукции немного увеличился бы
- Экспорт продукции не изменился бы
- Увеличение экспорта не планируется

Источник: расчеты на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

носителем узкий ассортимент продукции, поставляемый российскими предприятиями на рынок стран ЕЭП, обусловлен в значительной мере фактором небольшого размера рынка. Во-вторых, значение нетарифных барьеров как сдерживающего фактора увеличения ассортимента для ряда направлений было ниже, чем внутренних факторов. Соответственно, устранение барьеров не отразилось бы на широте ассортимента, по мнению около половины респондентов из Беларуси, экспортирующих в Россию и Казахстан, и более 60% респондентов из Казахстана, экспортирующих в Беларусь. Респонденты из России реже всех отвечали, что устранение нетарифных барьеров не окажет влияния на ассортимент экспортируемых товаров (рисунок 3.19 а). Это соответствует выводу о том, что для российских экспортеров, заинтересованных в расширении ассортимента экспорта, барьеры являются важ-

Рисунок 3.19. Эффект от устранения барьеров на торговлю внутри ЕЭП

ным сдерживающим фактором, зачастую большим, чем внутренние факторы на самом предприятии.

Для предприятий из Беларуси характерны относительно высокие ожидания, связанные с эффектом от устранения нетарифных барьеров на ассортимент экспортируемых товаров. Более 40% респондентов (44.6% экспортирующих в Россию и 41.9% экспортирующих в Казахстан) считают, что их ассортимент экспорта в той или иной мере увеличился бы. При этом о том, что барьеры являются ключевым фактором, сдерживающим расширение ассортимента экспорта, изначально заявили менее 5% респондентов.

Более высокие ожидания наблюдаются только у предприятий, экспортирующих товары из Казахстана в Россию. К тому же, в отличие от других направлений, данные предприятия в основном отмечали, что отмена нетарифных барьеров существенно расширит ассортимент экспортируемой ими продукции (29.4% респондентов). По большинству других направлений доля соответствующих ответов была близка к 10%. Самая же низкая доля тех, кто ожидает расширения ассортимента вследствие устранения барьеров, также характерна для экспортеров из Казахстана, но осуществляющих поставки в Беларусь.

3.7. Барьеры при осуществлении международных грузовых перевозок автотранспортом

Цель и структура углубленных интервью и фокус-группы

Целью проведения углубленных интервью и фокус-группы было изучение барьеров и ограничений, с которыми сталкиваются транспортные компании, осуществляющие грузовые перевозки автомобильным транспортом. Как уже отмечалось ранее, данный вид услуг был выбран для подробного рассмотрения в связи с тем, что имеющиеся там барьеры оказывают влияние на эффективность функционирования ТС и ЕЭП, поскольку напрямую связаны с движением товаров между странами-партнерами. Они также относятся к числу острых и дискуссионных проблем, ставших предметом обсуждения в Высшем Евразийском экономическом совете и Евразийской экономической комиссии.

Фокус-группа проводилась в Беларуси, и в ней приняли участие директора двенадцати транспортных компаний Беларуси, а также и.о. генерального директора и заместитель генерального директора Ассоциации БАМАП. В Казахстане мнение респондентов о барьерах в осуществлении грузовых перевозок автомобильным транспортом между странами ТС/ЕЭП изучалось при помощи углубленных интервью, которые были проведены с директорами или заместителями директоров шести логистических и транспортных компаний.

Для изучения мнения респондентов были подготовлены вопросы, сгруппированные в несколько блоков.

В первом блоке вопросов опрашиваемых просили количественно оценить степень того, насколько свободным является доступ на рынок автоперевозок стран-парт-

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

	Беларусь		Казахстан	
	Россия	Казахстан	Беларусь	Россия
Двусторонние перевозки	1.2	2.2	1.3	1.5
Транзит через территорию партнера по ТС	1.5	2.7	1.3	2.6
Перевозки из третьих стран в страну-партнер по ТС	4.6	4.7	1.2	2
Каботажные по территории страны-партнера по ТС	5	5	5	5

Таблица 3.20.
Оценка степени ограничительности доступа при осуществлении грузовых перевозок по видам перевозок (средний балл)

Примечание: 1 соответствует условиям абсолютно свободного доступа, а 5 представляет абсолютно закрытый рынок вследствие имеющихся барьеров.

Источник: результаты углубленных интервью и фокус-группы.

неров, используя пятибалльную шкалу, где 1 соответствует условиям абсолютно свободного доступа, а 5 представляет абсолютно закрытый рынок вследствие имеющихся барьеров. В данном блоке вопросов также сравнивался доступ на рынок стран-партнеров по сравнению с доступом в другие страны.

Второй блок вопросов был посвящен выявлению мер, оказывающих наиболее ограничительное влияние на осуществление грузовых перевозок автомобильным транспортом в ТС/ЕЭП.

Третий блок вопросов задавался с целью проведения количественной оценки данных барьеров. У респондентов спрашивали, как влияют барьеры на стоимость оказываемых услуг, и насколько может вырасти объем грузоперевозок, если барьеры будут устранены.

Четвертый блок вопросов был направлен на выяснение мнения компаний о том, что нужно сделать, чтобы снять барьеры доступа на рынок автомобильных перевозок стран-партнеров по ТС/ЕЭП.

Оценка степени ограничений при осуществлении грузовых перевозок

В таблице 3.20 представлены результаты оценок респондентами доступа на рынок ТС/ЕЭП. В целом следует отметить, что и белорусские перевозчики, и казахстанские транспортные и логистические компании оценивают доступ на рынок двусторонних автомобильных грузовых перевозок России как практически свободный. В то же время белорусские компании указали на наличие незначительных ограничений при осуществлении данного вида перевозок в Казахстан, а казахстанские компании оценили доступ в Беларусь как близкий к свободному. В отношении транзита через территорию страны-партнера белорусские респонденты отметили наличие значительных барьеров при осуществлении перевозок через Казахстан, а казахстанские — через Россию.

При сравнении доступа на рынок грузоперевозок России и Беларуси с доступом в другие страны ответы белорусских и казахстанских респондентов существенно отличались. Большинство казахстанских компаний ответили, что он такой же, как в другие страны, а один из респондентов посчитал, что на рынок стран ТС/ЕЭП

попадать даже проще. Сложность доступа большинство отвечающих объясняли не столько барьерами, сколько высокой конкуренцией и более низкими ценами, например, у белорусских перевозчиков.

В то же время транспортные компании из Беларуси считают, что доступ на рынок грузоперевозок России и Казахстана является более сложным по сравнению с другими странами. Респонденты отмечали, что если сравнивать, например, перевозки из Беларуси в Польшу и Германию и перевозки из Беларуси в Россию, то в настоящее время белорусские грузоперевозчики имеют практически неограниченное количество разрешений для поездок в Германию и Польшу. Книжки ЕКМТ, которые выдает белорусским транспортным компаниям Международный союз автомобильного транспорта, для вышеназванных стран не содержат никаких ограничений. А для России только около 17% книжек ЕКМТ, которые получила Беларусь, не содержат ограничений.

Барьеры, оказывающие наиболее ограничительное влияние на осуществление грузовых перевозок автомобильным транспортом в ТС/ЕЭП

Белорусские транспортные компании в качестве основных барьеров доступа на рынок грузовых перевозок автомобильным транспортом России в рамках двусторонних перевозок и транзита выделили:

- возврат НДС за топливо (в странах ЕС можно сделать возврат НДС за топливо);
- страховка по «зеленой карте» ограниченно работает в России (покрытие составляет только около €3 тыс.);
- габаритные параметры (нагрузка на ось);
- большое количество проверок (например, времени отдыха водителей) и штрафов.

Участники фокус-группы отмечали, что на территории многих европейских стран транспортные компании Беларуси имеют право возврата НДС за топливо. Например, если белорусская фура заправляется топливом в Голландии, то 20% НДС возвращается. В то же время, если заправка произведена на территории России, НДС возврату не подлежит, и эти деньги уходят в себестоимость, что, в свою очередь, отражается на конкурентоспособности белорусских перевозчиков. Такая же ситуация наблюдается и в Казахстане. Белорусские респонденты также обратили внимание на тот факт, что при осуществлении грузовых перевозок по территории Европейского союза международный договор страхования автогражданской ответственности перед третьими лицами («зеленая карта») предполагает, что в случае ДТП страховая компания возместит потерпевшему полную стоимость ущерба. В России по «зеленой карте» лимит возмещения на каждое транспортное средство составляет €2719, а на каждого пострадавшего — €3625 (в Беларуси лимит по «зеленой карте» составляет €10 тыс.). Поэтому при покупке «зеленой карты» на территории России белорусские автоперевозчики оказываются практически не защищенными.

Важным, по мнению участников белорусской фокус-группы, является проведение согласованной политики в области регулирования габаритных параметров автотранспортного средства. На сегодняшний день такая работа ведется, и введен такой инструмент как единый сертификат взвешивания. Однако сами параметры в Беларуси и России по определенным позициям отличаются. В результате груз, который идет через территорию Беларуси без нарушений этих параметров в соответствии с белорусским законодательством, может при въезде на территорию России не соответствовать параметрам, принятым в данной стране. Например, в Беларуси есть такой параметр, как нагрузка на сдвоенную и строенную ось. А в России есть понятие нагрузки на одиночную ось. И бывает, что нагрузка на сдвоенную ось соответствует белорусским параметрам, но при въезде на территорию России она может не соответствовать параметрам российской нагрузки на одиночную ось.

При осуществлении перевозок из третьих стран в Россию помимо вышеперечисленных барьеров к ограничениям респонденты отнесли:

- количество выдаваемых разрешений;
- принцип резиденства при растаможивании товаров (если страной назначения является Россия, то его может растаможить только российская компания).

Количество выдаваемых разрешений белорусские транспортные компании назвали в качестве одной из наиболее острых проблем и отнесли к основным барьерам, сдерживающим развитие грузовых перевозок из третьих стран в Россию. Участники фокус-группы отметили, что в настоящее время белорусский парк насчитывает порядка 12 тыс. автомобилей, задействованных в международных перевозках. Россия выдает белорусским компаниям разрешений первых категорий на перевозку в Россию из третьих стран из расчета одно разрешение в год на один автомобиль. То есть, например, перевозку из Германии в Россию можно сделать только один раз в год на одном автомобиле, в то время как автомобиль немецкой компании из Германии может сделать перевозки 16–18 раз. В настоящее время разрешения в России делятся на несколько категорий. Европа поделена по странам, наиболее привлекательным с точки зрения доходов, которые может получить перевозчик. Например, Германия, Голландия — это первая категория, Испания — это вторая категория, Польша — вторая категория, Литва — третья категория. И разрешение первой категории, самое выгодное, белорусам выдается одно на машину в год. Причем данная система действует только для белорусов, а, например, поляки получают универсальные разрешения.

Система разрешений была введена Россией в 2001 году с целью мониторинга состояния рынка международных грузовых перевозок. При введении данной системы у белорусских компаний было 100–120 тыс. разрешений, затем их количество с каждым годом стало уменьшаться. При этом белорусские участники фокус-группы обратили внимание на то, что ограничение по количеству разрешений действует только для Беларуси. Например, польские и литовские транспортные компании получили от россиян практически неограниченное количество разрешений. С позапрошлого года они имеют право выполнять перевозки из третьих стран, если перевалка осуществляется на территории Польши или Литвы, по двусторонним разрешениям, количество которых не ограничено. Таким образом, польские и литовские компании

получили практически не ограниченные возможности для развития, и благодаря этому они интенсивно наращивают свои парки. В настоящий момент в международных грузовых перевозках в Польше задействовано около 200 тыс. автомобилей, в Литве — около 30 тыс. автомобилей. Польские и литовские автомобильные перевозчики активно наращивают свое присутствие на рынке международных грузовых перевозок России, вытесняя оттуда как белорусские, так и российские компании.

Следует отметить, что Беларусь не вводила систему разрешений для российских перевозчиков. Они могут беспрепятственно ездить транзитом через территорию страны и осуществлять любые перевозки в/из третьих стран. По данным БАМАП, если взять статистику с 2002 года, то у нас количество поездок белорусских машин существенно упало, в то время как количество российского транзита через территорию Беларуси выросло почти в 3,5 раза. Например, в 2013 году российские автомобили проехали через территорию Беларуси 472 тыс. раз.

Белорусские транспортные компании также выделили в качестве барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию большое количество проверок и штрафов транспортной инспекции и госавтоинспекции.

Для Казахстана белорусские участники фокус-группы назвали схожие с Россией барьеры как в отношении транзита и двусторонних перевозок, так и для перевозок из/в третьи страны.

Для двусторонних и транзитных перевозок наиболее существенным барьером являются размеры страхового покрытия ущерба при дорожно-транспортном происшествии. При этом на Казахстан не распространяется действие «зеленой карты», поскольку страна не является членом данной системы. Актуальны также проблемы возврата НДС и перевозки негабаритных грузов. Разрешение на перевозку содержит условие — движение только в светлое время суток, не более 50 км/ч. Это касается любого негабаритного груза — маленького, большого, с минимальными отклонениями. В Беларуси эти ограничения прописаны только для очень серьезных негабаритных грузоперевозок, а в Казахстане — для любых. Это тоже осложняет перевозку негабаритных грузов.

По мнению белорусских транспортных компаний, действующая в Казахстане система разрешений также является серьезным препятствием при осуществлении международных автомобильных грузоперевозок. Белорусской стороной было инициировано внесение изменений в Соглашение между Правительством Республики Беларусь и Правительством Республики Казахстан о международном автомобильном сообщении, которые предусматривали снятие разрешительной системы для двусторонних транзитных перевозок. Соглашение подписано летом 2013 года, а в декабре белорусская сторона провела все необходимые юридические процедуры по ратификации данного документа, и Президентом РБ был подписан закон о ратификации данного соглашения. В то же время в Казахстане ратификация данного документа до сих пор не проведена.

В ходе углубленных интервью, проведенных в Казахстане, респонденты в качестве ограничений и барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию называли бюрократические процедуры, большое количество проверок и штрафов транспортной инспекции и госавтоинспекции. В то же время, все опрошенные казахстанские

компании ответили, что в целом не существует барьеров и ограничений при осуществлении международных грузоперевозок в Беларуси (двусторонние, транзит, из/в третьи страны).

Влияние барьеров на стоимость и объем перевозок

Белорусские участники фокус-группы отметили, что российская система разрешений очень существенно сокращает количество перевозок из третьих стран в Россию и из России в третьи страны и, соответственно, негативно влияет на объемы перевозок, валютную выручку и экспорт транспортных услуг. По оценкам транспортных компаний, каждая из имеющихся в грузовом парке машин могла бы сделать две перевозки в месяц (в настоящее время из-за действующей системы разрешений она может сделать одну перевозку в год). Таким образом, по мнению респондентов, белорусским грузовым автоперевозчикам нужно в 24 раза больше разрешений. Схожая ситуация наблюдается и по Казахстану. Это приводит к тому, что белорусские транспортные компании вынуждены открывать в России и Казахстане предприятия.

Согласно оценкам белорусских транспортных компаний отмена системы разрешений позволит увеличить объем грузооборота за три года в два раза и в год увеличивать парк на 30–40%.

Тот факт, что страховка по «зеленой карте» ограничено распространяется на Россию и не работает в Казахстане, приводит к тому, что любая белорусская транспортная компания может за полгода стать банкротом. Участники фокус-группы также отметили, что штрафы оказывают заметное влияние на издержки компаний.

Респонденты из Казахстана считают, что наличие барьеров и ограничений на рынке России приводит к увеличению стоимости транспортных услуг в среднем на 10–20%. Если бы барьеры и ограничения на территории России были устранены, объем грузоперевозок увеличился бы на 30–35%.

Предложения респондентов относительно устранения существующих барьеров и ограничений

По мнению как белорусских, так и казахстанских респондентов, образование Таможенного союза и ЕЭП должно было привести к созданию более привлекательных условий для резидентов стран-членов по отношению к другим государствам. Однако пока это не реализовано в полной мере, поэтому необходимо продолжить законодательную работу как в трехстороннем формате, так и в рамках двусторонних переговоров по снятию барьеров и ограничений при осуществлении грузовых перевозок автомобильным автотранспортом в ТС/ЕЭП и Евразийском экономическом союзе, который начнет функционировать с 2015 года.

Предложение белорусских транспортных компаний состояло в том, чтобы создать безразрешительную систему в перевозках резидентов на территории Таможенного союза и, в будущем, Евразийского экономического союза по всем видам перевозок. Приложение № 24 Договора о Евразийском экономическом союзе предусматрива-

ет безразрешительную систему только для двусторонних и транзитных перевозок. Участники фокус-группы отметили, что Беларусь сейчас не использует систему разрешений ни для казахстанских, ни для российских транспортных компаний. Соответственно, Россия и Казахстан также не должны требовать разрешения на перевозку грузов в/из третьих стран для белорусских перевозчиков. Это было бы решением проблемы на 100% и сняло бы на 95% все имеющиеся в данном секторе барьеры. В качестве первого этапа белорусские транспортные компании предложили ввести универсальное разрешение, чтобы в России и Евразийском экономическом союзе не было двусторонних, трехсторонних разрешений, первой, второй, третьей категории. В том случае, если эти предложения не будут реализованы, белорусские транспортные компании будут предлагать правительству ввести систему разрешений для российских и казахстанских перевозчиков.

Также белорусские участники фокус-группы высказали предложение о необходимости поэтапного выхода в 2015–2025 годах на отмену запрета для осуществления каботажных перевозок в Евразийском экономическом союзе транспортными компаниями стран-членов. Участники фокус-группы отметили, что Европейский союз при создании общих условий за 5 лет (с 1992 по 1997 год) вышел на либерализацию каботажных перевозок. Необходимо отметить, что либерализация рынка каботажных перевозок предусмотрена Договором о Евразийском экономическом союзе (Приложение № 24).

Респонденты также отмечали необходимость гармонизация законодательства стран-членов Евразийского экономического союза в области международных автотранспортных перевозок, повышения лимита выплат по «зеленой карте» на территории России и решения проблемы страхового покрытия на территории Казахстана, отмены принципа резидентства при растаможивании грузов и разработки единых подходов к осуществлению транспортного (автомобильного) контроля органами транспортного (автомобильного) контроля.

3.8. НТБ на рынках финансовых услуг

В ходе экспертного опроса руководителей компаний, оказывающих финансовые услуги на рынках ЕЭП, выявлялись существующие барьеры, препятствующие экспорту финансовых услуг. В таблице 3.21 представлены результаты опроса финансовых организаций стран ЕЭП по оценке влияния барьеров на взаимную торговлю финансовыми услугами.

Респондентам предлагалось оценить условия предоставления финансовых услуг в стране-партнере по пятибалльной шкале, где 1 соответствует условиям абсолютно свободной торговли, а 5 представляет абсолютно закрытый рынок вследствие имеющихся барьеров. Как показали результаты опроса, оценки по странам имеют различия. Организации в Беларуси и России оценили условия предоставления финансовых услуг в Казахстане как ограничительные и умеренно ограничительные соответственно. В то время как оценки белорусских респондентов по России и российских по Беларуси соответствовали условиям свободной торговли.

Казахстанские организации также в среднем оценили условия предоставления финансовых услуг в Беларуси и России как имеющие минимальные барьеры.

В анкете барьеры, влияющие на торговлю финансовыми услугами, были разделены на две большие группы: барьеры, связанные с входом на рынок, и барьеры, связанные с деятельностью в стране-партнере по ЕЭП. Данные барьеры оценивались по пятибалльной шкале, где 1 — не оказывает ограничительного влияния, 5 — оказывает максимальное ограничительное влияние. В среднем белорусские респонденты посчитали, что барьеры, связанные с входом на рынок (разрешения, лицензии, процедуры, связанные с началом деятельности, и др.), оказывают существенное ограничительное влияние на оказание финансовых услуг в Казахстане и умеренно ограничительное влияние в России. Кроме того, белорусские организации посчитали данные барьеры более высокими по сравнению с барьерами, связанными с деятельностью на рынках данных стран.

По мнению российских респондентов, и один и второй вид барьеров оказывает умеренно ограничительное влияние на торговлю финансовыми услугами в Казахстане. В то же время барьеры в Беларуси они оценили как минимальные. В свою очередь, казахстанские организации полагают, что оба вида барьеров оказывают минимальное ограничительное влияние на торговлю финансовыми услугами в странах-партнерах.

При составлении анкеты и выделении подгрупп барьеров по каждому из видов использовалась информация, содержащаяся в списке ограничений во взаимной торговле, подготовленном ЕЭК, что позволило осуществить их количественную оценку.

По группе барьеров, связанных с входом на рынок, наиболее ограничительными как для Казахстана, так и для России, по мнению белорусских организаций, явились: необходимость получения предварительных разрешений на создание обособленных подразделений финансовых организаций, если они являются дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеют долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%, высокие издержки, связанные с открытием представительства или дочерней организации в стране-партнере по ЕЭП. Белорусские респонденты полагают, что вход на рынок Казахстана также умеренно ограничивают такие барьеры как необходимость получения предварительных разрешений на создание кредитных организаций с иностранными инвестициями, деятельность по оказанию финансовых услуг, на осуществление которой требуется лицензия, может осуществляться только юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями страны, в которой оказывается услуга.

По мнению казахстанских организаций, в Беларуси наиболее ограничительными являются следующие барьеры: деятельность по оказанию финансовых услуг, на осуществление которой требуется лицензия, может осуществляться только юридическими лицами или индивидуальными предпринимателям страны, в которой оказывается услуга, возможность получения лицензии на осуществление деятельности дочерней организации в зависимости от срока деятельности материнской

ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ В ЕАЭС:
РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

Таблица 3.21. Результаты опросов финансовых организаций (средний балл)

Вопрос	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Россия	Бела- русь	Россия	Бела- русь	Казах- стан
Условия предоставления финансовых услуг в стране-партнере	3	2	2	2	1.83	2.25
Барьеры, связанные с входом на рынок	3.2	2.6	2.33	2.17	1.67	2.75
Квота на участие в уставных капиталах банков	2.5	1.75	2.33	2.17	1.38	1.33
Необходимость получения предварительных разрешений на создание обособленных подразделений финансовых организаций, если они являются дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеют долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%	2.6	2.8	2.33	2.5	2.5	1.67
Возможность получения лицензии на осуществление страховой деятельности дочерней страховой организацией ставится в зависимость от срока деятельности материнской компании*	2	2	2.67	2	1.17	-
Необходимость получения предварительных разрешений на создание кредитных организаций с иностранными инвестициями	2.5	2.25	2.67	2.17	1.33	1.75
Деятельность по оказанию финансовых услуг, на осуществление которой требуется лицензия, может осуществляться только юридическими лицами или индивидуальными предпринимателями страны, в которой оказывается услуга*	2.6	2	3	2.17	1.5	2.25
Ограничения, связанные с организационно-правовой формой, в которой должен учреждаться банк или страховая организация*	2	1.6	2.67	2	1.67	2.5
Высокие издержки, связанные с открытием представительства или дочерней организации в стране-партнере по Таможенному союзу (различного рода платежи, аренда и т. д.)	3	3.25	2	1.5	-	-
Барьеры, связанные с деятельностью	2.6	2	2.33	2.17	1.83	2.75
Необходимость получения предварительного разрешения от уполномоченного органа страны на увеличение размера своего уставного капитала за счет средств иностранных инвесторов и/или их дочерних обществ, на отчуждение в пользу иностранного инвестора (в том числе на продажу иностранным инвесторам) своих акций (долей в уставном капитале), а национальные акционеры (участники) — на отчуждение принадлежащих им акций (долей в уставном капитале) в пользу иностранных инвесторов и/или их дочерних обществ	2.6	2.8	2.33	2.33	2.33	3.23

3. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ЕЭП

Вопрос	Беларусь		Казахстан		Россия	
	Казах- стан	Россия	Бела- русъ	Россия	Бела- русъ	Казах- стан
Запрещение осуществления ряда операций финансовым организациям, являющимся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям), либо имеющим долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%	2	1.8	2.33	2.5	2.33	2.75
Требования относительно доли работников — граждан страны, в которой открывается дочерняя компания или представительство банка/страховой организации, в общем количестве работников	2.4	2.2	2.33	-	1.5	2
Требование относительно доли граждан страны, в которой открывается дочерняя компания или представительство банка/страховой организации, в совете директоров и правлении	1.4	1.8	-	-	1.5	1.75
Ограничения на долю учредителей в уставном капитале	2.67	2	2	1.67	2.17	2.5
Барьеры, относящиеся к стандартам предоставления банковских (страховых) услуг/продуктов	1.63	2	2.34	1.75	1.42	1.5
Барьеры, связанные с доступом к информации о рисках, обмене информацией (кредитные бюро/кредитные регистры)	3.75	3.5	2.33	2	1.5	1.75
Количественное выражение барьеров в стране назначения						
Барьеры, связанные с входом	10	10	10	15	13	15
Барьеры, связанные с деятельностью	10	10	10	15	15	10

Источник: расчеты авторов на основе опросов ЦИИ ЕАБР предприятий-экспортеров.

* Следует отметить, что в соответствии с Указом Президента Республики Беларусь от 14 апреля 2014 года № 165 «О внесении изменений и дополнений в указы Президента Республики Беларусь по вопросам страховой деятельности» с 1 июля 2014 года снято ограничение в отношении учреждения иностранным инвестором страховой организации при условии осуществления данным инвестором страховой деятельности на территории Беларуси не менее 10 лет.

компании, ограничения, связанные с организационно-правовой формой и необходимостью получения предварительных разрешений на создание кредитных организаций с иностранными инвестициями.

Для рынка России организации Казахстана посчитали наиболее ограничительным барьером необходимость получения предварительных разрешений на создание обособленных подразделений финансовых организаций. Российские организации полагают, что данный барьер оказывает наиболее ограничительное влияние на предоставление финансовых услуг в Беларуси. В Казахстане российские респонденты посчитали наиболее существенными ограничения, связанные с организационно-правовой формой, в которой должен учреждаться банк или страховая организация. Среди барьеров, связанных с деятельностью, респонденты всех стран отметили в качестве наибольшего ограничения необходимость получения предварительного разрешения от уполномоченного органа страны на увеличение размера своего уставного капитала за счет средств иностранных инвесторов и/или их дочерних обществ, на отчуждение в пользу иностранного инвестора (в том числе на продажу иностранным инвесторам) своих акций (долей в уставном капитале), а национальные акционеры (участники) — на отчуждение принадлежащих им акций (долей в уставном капитале) в пользу иностранных инвесторов и/или их дочерних обществ. Белорусские респонденты посчитали сильно ограничительными для рынка как Казахстана, так и России барьеры, связанные с доступом к информации о рисках и обмене информацией. В Казахстане к умеренно ограничительным белорусские респонденты отнесли барьеры, связанные с долей учредителей в уставном капитале и долей работников — граждан страны, в которой открывается дочерняя компания или представительство банка/страховой организации, в общем количестве работников.

Казахстанские респонденты посчитали в Беларуси наиболее значимыми барьеры, относящиеся к стандартам предоставления банковских услуг, а на рынке России — запрещение осуществления ряда операций финансовым организациям, являющимся дочерними обществами по отношению к иностранным инвесторам (основным организациям) либо имеющим долю иностранных инвесторов в своем уставном капитале более 49%. В свою очередь, российские организации оценили данный барьер как один из наиболее значимых для рынка Казахстана, наряду с ограничением на долю учредителей в уставном капитале.

Большое значение при проведении опроса представляла количественная оценка респондентами барьеров во взаимной торговле финансовыми услугами в процентах от издержек финансовых организаций. Респонденты Беларуси оценили барьеры, связанные с входом на рынок и с деятельностью как в России, так и в Казахстане, в 10% от издержек. Казахстанские организации полагают, что обе группы барьеров составляют 10% от издержек организации в Беларуси и 15% в России. Российские организации оценили барьеры в Беларуси в 13% и 15% соответственно, а в Казахстане — в 15% и 10%.

Выводы

При классификации НТБ из списка Евразийской экономической комиссии было выявлено, что наибольшее количество нетарифных мер в ТС/ЕЭП приходится на санитарные и фитосанитарные меры, технические барьеры, меры ценового контроля и меры, влияющие на конкуренцию. Достаточно широко также представлены группы мер, относящихся к субсидиям и ограничениям в области государственных закупок. В то же время, несмотря на то что список ЕЭК не содержит мер, относящихся к ограничениям сбыта и ограничениям на постпродажный сервис, а также к условным торговым защитным мерам, предприятия отмечали в ходе опроса наличие такого рода нетарифных мер в ТС/ЕЭП и использование их странами-партнерами. Это также указывает на необходимость сбора дополнительной информации о барьерах и ограничениях в торговле товарами в рамках евразийского интеграционного объединения.

Учитывая тот факт, что в настоящее время классификация ЮНКТАД является наиболее всеобъемлющей и международно признанной, Евразийской экономической комиссии целесообразно было бы использовать ее в будущем для сбора информации и создания базы данных по НТБ в Евразийском экономическом союзе. Данная база также должна содержать информацию о нормативных правовых актах стран-членов ТС/ЕЭП, в соответствии с которыми введен и используется тот или иной нетарифный барьер. Это не только облегчит классификацию и кодирование НТБ, но и позволит точнее оценивать их влияние на взаимную торговлю стран-членов.

Результаты опроса предприятий-экспортеров товаров показали, что они оценивают торговлю внутри ЕЭП как достаточно открытую. Наиболее оптимистичными в оценках были предприятия-экспортеры из Беларуси, а также российские предприятия-экспортеры в Беларусь. Торговля между Казахстаном и Россией является менее открытой, но взаимная доступность рынков данных стран оценивается выше, чем с третьими странами. Единственным направлением торговли, по которому экспортеры посчитали доступность рынка не выше среднего по другим странам, является экспорт из Казахстана в Беларусь.

Респонденты из стран-членов ТС/ЕЭП по-разному оценивают влияние НТБ на взаимную торговлю. Предприятия из Беларуси считают, что в среднем отдельные нетарифные барьеры практически не оказывают ограничительного влияния на экспорт в Казахстан и Россию. Предприятия из России оценивают их влияние как более значимое. Наибольшее же ограничительное влияние на торговлю нетарифные барьеры имеют для экспорта из Казахстана, в частности, в Беларусь.

Одними из основных барьеров, которые создают ограничения в торговле в рамках ЕЭП, являются технические барьеры. Среди них наибольшее влияние оказывает необходимость тестирования и сертификации продукции, а также соблюдения производственных стандартов. Решение проблемы респонденты видят во взаимном признании процедур оценки соответствия по продукции, не охваченной техниче-

скими регламентами ТС, в использовании международных стандартов и гармонизации правил и норм маркировки, упаковки, этикетирования в рамках ТС. Другими барьерами, отмечаемыми респондентами вне зависимости от направления торговли, являются меры ценового контроля, включая дополнительные налоги и сборы в стране назначения (в особенности связанные с уплатой НДС), и меры, влияющие на конкуренцию (институт специпортера).

Кроме того, экспортеры из Казахстана и России обращают внимание на ограничительное действие предотгрузочных инспекций и других формальностей, условных торговых защитных мер, финансовых мер в форме регулирования условий платы за импорт в стране назначения или же условий получения и использования кредита для финансирования импорта. Экспорт из Беларуси сдерживают ограничения в области государственных закупок в Казахстане и России.

Количественная оценка данного ограничительного влияния была осуществлена несколькими способами — через открытый и закрытый вопросы с расчетом обычного и усеченного среднего для корректировки выбросов. Вне зависимости от метода оценки, самые низкие издержки от нетарифных барьеров характерны для предприятий-экспортеров из Беларуси. Суммарный эффект от всех барьеров с учетом корректировки на выбросы оценивается ими не выше 15% от стоимости экспорта, вне зависимости от направления экспорта. Количественные оценки нетарифных барьеров российскими экспортерами также устойчивы к выбору методологии расчета. При усеченном среднем они близки к 25% от стоимости как при экспорте в Казахстан, так и в Беларусь. Наименее однозначно можно трактовать результаты опроса казахстанских экспортеров. Их оценки барьеров варьируются в зависимости от метода расчета и направления торговли от 16.3% до 78.9% от стоимости экспорта. Это связано с непоследовательностью ответов респондентов и склонностью к более высоким оценкам влияния барьеров, чем в других странах. Для дальнейшего моделирования эффектов от устранения нетарифных барьеров целесообразно использовать наименьшие значения оценок, то есть 16.3% от стоимости при экспорте в Россию и 29.1% — в Беларусь. Данный вывод будет проверен с помощью гравитационного анализа внешней торговли внутри ЕЭП.

Основными барьерами, которые увеличивают издержки торговли внутри ЕЭП, по мнению предприятий, являются технические барьеры, меры, влияющие на конкуренцию, и меры ценового контроля, что следовало из ответов респондентов о степени ограничительного влияния того или иного барьера. Роль технических барьеров высоко оценивается респондентами по всем направлениям торговли вне зависимости от методологии их расчета. О высоких издержках, связанных с регулированием конкуренции, свидетельствуют в первую очередь результаты открытого вопроса, а регулирования цен — закрытого.

Помимо упомянутых барьеров респонденты из Беларуси сталкиваются с существенными издержками от мер, принимаемых Казахстаном и Россией по ограничению доступа к процедуре государственных закупок, а также от использования странами ЕЭП санитарных и фитосанитарных мер. Экспортеры Казахстана и, в особенности, России обращали внимание на большие издержки, связанные с финансовыми ме-

рами, применяемыми Беларусью. Этот барьер зачастую также актуален для экспортеров на рынок Казахстана.

В целом респонденты из Казахстана склонны равномерно высоко количественно оценивать влияние всех нетарифных барьеров. Экспортеры из России выделяют несколько основных барьеров, характерных для всего интеграционного объединения, а другие не считают значимыми. Схожий профиль ответов и у респондентов из Беларуси. При достаточно низком среднем уровне количественных оценок они выделяют несколько барьеров, оказывающих существенное влияние на стоимость экспортируемой продукции.

Основным сектором экономики, где издержки от барьеров находятся на высоком уровне вне зависимости от направления торговли, является производство машин и оборудования. Кроме того, с высокими издержками от нетарифного регулирования торговли сталкиваются экспортеры химической продукции (в Беларусь и Россию), продукции деревообработки (в Казахстан и Россию), сельскохозяйственной продукции (в Беларусь) и электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в Казахстан).

Помимо влияния на стоимость экспортируемой продукции, меры нетарифного регулирования могут также ограничивать ассортимент экспорта, если они являются запретительными барьерами. Результаты опроса показали, что страны ЕЭП торгуют внутри блока достаточно ограниченным ассортиментом продукции. Ассортимент шире, чем при торговле с третьими странами, поставляют только белорусские предприятия на рынок России. По другим направлениям торговли ассортимент соответствует среднему для поставок в третьи страны или меньше его. Узкий ассортимент характерен для экспорта российской продукции на рынки Беларуси и Казахстана, а также казахстанской продукции на рынок Беларуси. При этом респонденты в большинстве отрицают наличие проблемы сокращения ассортимента. Немного острее стоит проблема расширения имеющегося ассортимента, но говорят о ней в первую очередь предприятия из Беларуси. Такая ситуация во многом объясняется несопоставимостью размеров экономик стран ЕЭП и большим расстоянием между Беларусью и Казахстаном. Предприятия из Беларуси зачастую рассматривают рынок России как основной из-за небольшого размера внутреннего рынка. Напротив, для предприятий из России рынок Беларуси и, в определенной степени, Казахстана слишком мал, чтобы поставлять туда весь спектр производимой продукции. Для предприятий Казахстана рынок стран ЕЭП также не является доминирующим, в том числе из-за структуры экспортной корзины, географического положения и соседства с Китаем.

Соответственно, роль барьеров в ограничении ассортимента экспортируемой продукции невелика. Для предприятий из Беларуси основным фактором, сдерживающим ассортимент экспортируемой продукции, является низкая конкурентоспособность. О негативной роли нетарифных барьеров сообщили менее 5% респондентов. Для российских предприятий из тех, кому интересен рынок стран ЕЭП, влияние барьеров оказывается достаточно существенным как фактора, приводящего к сокращению ассортимента, а казахстанских — как фактора, затрудняющего расширение

ассортимента. Однако их влияние на ассортимент в среднем не превышает влияния внутренних факторов на самих предприятиях. Наиболее значимыми барьерами, как и при оценке влияния на стоимость экспорта, являются технические барьеры, ценовое регулирование и меры, влияющие на конкуренцию. При этом многие экспортеры, особенно из России, считают, что более важным барьером зачастую является регуляторная среда в странах ЕЭП в целом, а не действие нетарифных мер.

Как следствие ограниченной роли барьеров и отсутствия интереса к расширению ассортимента, респонденты не ожидают большого эффекта от устранения нетарифных барьеров на ассортимент экспортируемой продукции. Определенного улучшения ситуации ожидают предприятия из Беларуси, предполагая, вероятно, что устранение барьеров повысит конкурентоспособность их продукции на рынках ЕЭП. Также о возможном положительном эффекте сказали многие казахстанские предприятия, поставляющие продукцию на российский рынок. При этом они ожидают существенного улучшения возможностей по расширению ассортимента экспортируемой продукции.

Барьеры в международных грузоперевозках автомобильным транспортом оценивались при помощи углубленных интервью в Казахстане и фокус-группы с транспортными компаниями в Беларуси. По мнению респондентов, степень ограниченности доступа сильно отличается в зависимости от вида грузоперевозок. Белорусские перевозчики и казахстанские транспортные и логистические компании оценивают доступ на рынок двусторонних автомобильных грузовых перевозок России как практически свободный. В то же время белорусские компании указали на наличие незначительных ограничений при осуществлении данного вида перевозок в Казахстане, а казахстанские компании оценили доступ в Беларусь как близкий к свободному. В отношении транзита через территорию страны-партнера белорусские респонденты отметили наличие значительных барьеров при осуществлении перевозок через Казахстан, а казахстанские — через Россию.

В качестве основных барьеров доступа на рынок грузовых перевозок автомобильным транспортом в России и Казахстане белорусские транспортные компании выделили по двусторонним перевозкам и транзиту: возврат НДС за топливо (в странах ЕС можно сделать возврат НДС за топливо), страховка по «зеленой карте» ограниченно работает в России (покрытие составляет только около €3 тыс.), габаритные параметры (нагрузка на ось, для России), перевозку крупногабаритных грузов (для Казахстана), большое количество проверок (например, времени отдыха водителей) и штрафов.

Доступ на российский рынок при осуществлении перевозок из третьих стран в Россию и наоборот белорусские транспортные компании оценили как близкий к абсолютно закрытому. При осуществлении перевозок из третьих стран в Россию и Казахстан к основным ограничениям респонденты отнесли: количество выдаваемых разрешений, принцип резиденства при растаможивании товаров. При этом количество выдаваемых разрешений белорусские транспортные компании назвали в качестве одной из наиболее острых проблем и отнесли к основным барьерам, сдерживающим развитие грузовых перевозок из третьих стран в Россию.

В ходе углубленных интервью, проведенных в Казахстане, респонденты в качестве ограничений и барьеров при осуществлении грузоперевозок в Россию называли бюрократические процедуры, большое количество проверок и штрафов транспортной инспекции и госавтоинспекции. В то же время все опрошенные казахстанские компании ответили, что в целом не существует барьеров и ограничений при осуществлении международных грузоперевозок в Беларуси (двусторонние, транзит, из/в третьи страны).

Белорусские участники фокус-группы отметили, что российская система разрешений очень существенно сокращает количество перевозок из третьих стран в Россию и из России в третьи страны и, соответственно, негативно влияет на объемы перевозок, валютную выручку и экспорт транспортных услуг. По мнению респондентов, белорусским грузовым автоперевозчикам нужно получать в двадцать четыре раза больше разрешений. Схожая ситуация наблюдается и по Казахстану. Согласно оценкам белорусских транспортных компаний отмена системы разрешений позволит увеличить объем грузооборота за три года в два раза и в год увеличивать парк на 30–40%.

Респонденты из Казахстана считают, что наличие барьеров и ограничений на рынке России приводит к увеличению стоимости транспортных услуг в среднем на 10–20%. Если бы барьеры и ограничения на территории России были устранены, объем грузоперевозок увеличился бы на 30–35%.

Предложение белорусских транспортных компаний состояло в том, чтобы создать безразрешительную систему в перевозках резидентов на территории Таможенного союза и, в будущем, Евразийского экономического союза по всем видам перевозок. Респонденты и из Беларуси, и из Казахстана также отмечали необходимость гармонизации законодательства стран-членов Евразийского экономического союза в области международных автотранспортных перевозок, отмены принципа резидентства при растаможивании грузов и разработки единых подходов к осуществлению транспортного (автомобильного) контроля органами транспортного (автомобильного) контроля.

В ходе экспертного опроса руководителей компаний, оказывающих финансовые услуги на рынках ТС/ЕЭП, организации в Беларуси и России оценили условия предоставления финансовых услуг в Казахстане как ограничительные и умеренно ограничительные соответственно. В то время как оценки белорусских респондентов по России и российских по Беларуси соответствовали условиям свободной торговли. Казахстанские организации также в среднем оценили условия предоставления финансовых услуг в Беларуси и России как имеющие минимальные барьеры.

В среднем белорусские респонденты посчитали, что барьеры, связанные с входом на рынок (разрешения, лицензии, процедуры, связанные с началом деятельности и др.), оказывают заметное ограничительное влияние на оказание финансовых услуг в Казахстане и умеренно ограничительное влияние в России. Кроме того, белорусские организации посчитали данные барьеры более высокими по сравнению с барьерами, связанными с деятельностью на рынках данных стран.

По мнению российских респондентов, и один и второй вид барьеров оказывает умеренно ограничительное влияние на торговлю финансовыми услугами в Казахстане. В то же время барьеры в Беларуси они оценили как минимальные. В свою очередь, казахстанские организации полагают, что оба вида барьеров оказывают минимальное ограничительное влияние на торговлю финансовыми услугами в странах-партнерах.

При проведении опроса респондентами была дана количественная оценка барьеров во взаимной торговле финансовыми услугами в процентах от издержек финансовых организаций. Респонденты Беларуси оценили барьеры, связанные с входом на рынок и с деятельностью как в России, так и в Казахстане, в 10% от издержек. Казахстанские организации полагают, что обе группы барьеров составляют 10% от издержек организации в Беларуси и 15% — в России. Российские организации оценили барьеры в Беларуси в 13% и 15% соответственно, а в Казахстане — в 15% и 10%.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Винокуров Е. Ю., Пелипась И. В., Точицкая И. Э. (2014) *Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы*. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР.

Договор о Евразийском экономическом союзе (Астана, 29.05.2014) http://www.consultant.ru/document/cons_doc_law_163855/

Copenhagen Economics (2010) *Assessment of Barriers to Trade and Investment Between the EU and Japan*, (TRADE/07/A2). Report prepared by J. F. Francois, E. R. Sunesen, and M. H. Thelle for European Commission, Directorate-General for Trade, Reference: OJ 2007/S 180–219493.

Deardorff, A., Stern, R. (1997) Measurement of Non-Tariff Barriers. *OECD Economics Department Working Papers*, No. 179, OECD Publishing.

Ecorys (2009) *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis*. Report prepared by K. Berden, J. F. Francois, S. Tamminen, M. Thelle, and P. Wymenga for the European Commission, Reference OJ 2007/S180–219493.

Findlay, C. and Warren, F. (2000) *Impediments to Trade in Services: Measurement and Policy Implications*. London: Routledge.

Francois, J., van Meijl, H. and van Tongeren, F. (2003) *Economic Benefits of the Doha Round for the Netherlands*. The Hague: Agricultural Economics Institute.

Hoekman, B. and Braga, C. (1997) Protection and Trade in Services. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 1747.

Laird, S., Vossenaar, R. (1991) Porqué nos preocupan las bareras no arancelarias? *Informacion Comercial Española*, Special Issue on Non-tariff Barriers, November, 31–54.

Laird, S., Yeats, A. (1990) *Quantitative Methods for Trade Barrier Analysis*, Macmillan, London, and NUUP, New York.

UNCTAD (2010) *Non-tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. Developing Countries in International Trade Studies.

UNCTAD (2012) *Classification of Non-Tariff Measures*. UNCTAD/DITC/TAB/2012/2, Washington DC.

WTO (2012) *Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century*. World Trade Report 2012.

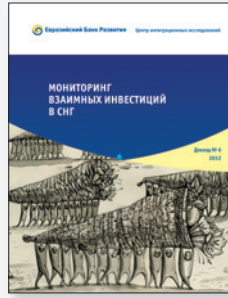


Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС

Целью исследования стало определение макроэкономического эффекта создания Таможенного союза и Единого экономического пространства России, Беларуси и Казахстана, определение состояния и перспектив развития интеграционных связей Украины со странами Таможенного союза.

На русском и английском языках.

www.eabr.org/r/research/analytics/centre/projects/ukraine/



Мониторинг взаимных инвестиций в СНГ

Мониторинг взаимных инвестиций поможет компаниям ориентироваться в бизнес-пространстве стран региона, а государствам — продвигать взаимовыгодную отраслевую кооперацию.

http://eabr.org/r/research/centre/projects/CII/invest_monitoring/



Развитие региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии: обзор литературы

Работа обобщает как международные исследования в области региональной интеграции на территории бывшего Советского Союза, так и русскоязычные материалы.

На русском и английском языках.

www.eabr.org/r/research/analytics/centre/projects/CIS_CentralAsia/



Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России

В докладе представлен анализ торговых и производственных связей приграничных регионов РФ и РК, определены основные игроки и основные инвесторы, а также наиболее привлекательные секторы экономики.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projects/CII/KAZ_RUS/



Анализ экономического эффекта и институционально-правовых последствий соглашений Единого экономического пространства в области трудовой миграции

В докладе содержится анализ экономического и социального эффекта соглашений ЕЭП в области трудовой миграции, их влияния на интенсивность трудовых миграционных процессов, на рынок и производительность труда, а также на развитие хозяйственной деятельности в регионе и укрепление региональных экономических связей.

www.eabr.org/r/research/analytics/centre/projects/labour_migration/



Единая торговая политика и решение модернизационных задач ЕЭП

В докладе проанализированы основные экономические риски, возникающие при согласовании участниками ЕЭП внешнеторговой политики, сформулированы предложения по направлениям Единой торговой политики ЕЭП, и определены меры ее согласованной реализации.

http://eabr.org/r/research/centre/projects/CII/trade_policy/

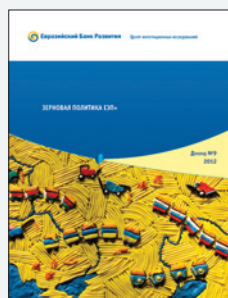


Интеграционный барометр ЕАБР — 2012

Доклад представляет результаты комплексного исследования интеграционных предпочтений и ориентаций населения стран постсоветского пространства, основанного на мониторинговом изучении общественного мнения по вопросам интеграции.

На русском и английском языках.

http://eabr.org/r/research/centre/projects/CII/integration_barometer/



Зерновая политика ЕЭП+

В докладе «Зерновая политика ЕЭП+» с системной точки зрения рассмотрены тенденции развития зернового сектора и действующих политик развития и регулирования зернового рынка стран-участников ЕЭП, Украины и ряда других стран регионального зернового сектора.

http://eabr.org/r/research/centre/projects/CII/grain_policy/



Риски для государственных финансов государств — участников СНГ в свете текущей мировой нестабильности

Авторы доклада на основе богатого эмпирического материала раскрывают одну из актуальных проблем: влияние повышенной турбулентности в мировой экономике на государственные финансы стран СНГ.

<http://eabr.org/r/research/centre/projects/CII/risks/>



Технологическая кооперация и повышение конкурентоспособности в ЕЭП

В докладе оценивается состояние технологической кооперации и корпоративной интеграции между экономиками ЕЭП и формулируются предложения, направленные на повышение конкурентоспособности ЕЭП в системе международного разделения труда.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projects/CII/technological_coordination/



Таможенный союз и соседние страны: модели и инструменты взаимовыгодного партнерства

Доклад предлагает широкую палитру подходов к выстраиванию гибкого и прагматичного интеграционного взаимодействия между ТС/ЕЭП и странами евразийского континента.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/cu_and_neighbors/



Приграничное сотрудничество регионов России, Беларуси и Украины

Сотрудничество приграничных регионов трех государств имеет большой потенциал, однако границы и существующие барьеры являются серьезным фактором фрагментации экономического пространства в регионе.

<http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/project16/>



Последствия вступления Кыргызстана в Таможенный союз и ЕЭП для рынка труда и человеческого капитала страны

Работа фокусируется на анализе трудовой миграции из Кыргызстана, а также на эффектах возможного вступления Кыргызстана в ЕЭП применительно к потокам трудовых ресурсов, объемам денежных переводов, конъюнктуре рынка труда и подготовке кадров.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/labor_migration_kyrgyzstan_cu/



Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины

Авторы доклада изучили систему отраслевых и межотраслевых связей между экономиками стран ЕЭП и Украиной и пришли к выводу, что кооперационные связи между предприятиями сохранились практически во всех сегментах обрабатывающих производств, а в некоторых отраслях машиностроения это сотрудничество носит безальтернативный характер.

<http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/project17/>



Оценка экономического эффекта присоединения Таджикистана к ТС и ЕЭП

Доклад содержит детальный экономический анализ с применением различных моделей и методов анализа.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/Tajikistan_CU_SES/



Мониторинг прямых инвестиций Беларуси, Казахстана, России и Украины в странах Евразии

Проект МПИ-Евразия расширяет границы еще одного исследования Центра интеграционных исследований ЕАБР — Мониторинга взаимных прямых инвестиций в странах СНГ.

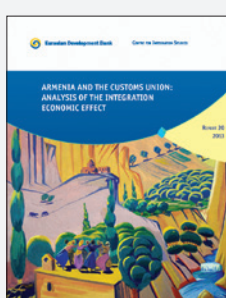
<http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/project18/>



Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ — 2013

Доклад содержит новые результаты совместного исследовательского проекта Центра интеграционных исследований ЕАБР и Института мировой экономики и международных отношений РАН, нацеленного на ведение и развитие базы данных мониторинга взаимных прямых инвестиций в странах СНГ и Грузии. Представлена общая характеристика взаимных инвестиций в СНГ по состоянию на конец 2012 года.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/invest_monitoring/



Армения и Таможенный союз: оценка экономического эффекта интеграции

Целью исследования являются анализ и общая оценка макроэкономического эффекта в различных сценариях взаимодействия Армении с Таможенным союзом.

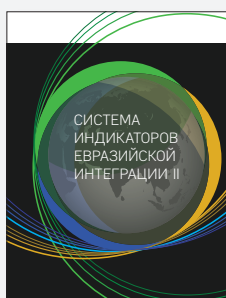
<http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/project19/>



Интеграционный барометр ЕАБР — 2013

Доклад представляет результаты комплексного исследования интеграционных предпочтений и ориентаций населения стран постсоветского пространства, основанного на мониторинговом изучении общественного мнения по вопросам интеграции.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/integration_barometer/



Система индикаторов евразийской интеграции

СИЕИ представляет собой комплексную систему оценки статичности и динамики региональной интеграции, состоящую из ряда индексов, охватывающих различные аспекты экономической, политической и социальной интеграции.

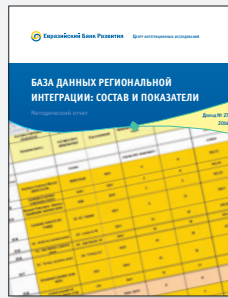
http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/siei/index.php?id_16=37608p
[rojectsandreportsCIS/siei/index.php?id_16=37610](http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/siei/index.php?id_16=37610)



Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы

Целью доклада является обсуждение и анализ экономической интеграции в Евразии как в континентальном масштабе «от Лиссабона до Шанхая», так и в измерении ЕС-ЕАЭС «от Лиссабона до Владивостока».

<http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/project20/>



База данных региональной интеграции

Данный проект имеет прикладной характер и представляет собой создание регулярно обновляемой специализированной базы данных наиболее значимых экономических региональных интеграционных объединений (РИО) и соглашений, действующих в мире.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=41398&linked_block_id=0



Мобильность пенсий в рамках Евразийского экономического союза и СНГ

В докладе эксперты оценили перспективы внедрения в регионе эффективных механизмов, призванных решить проблемы пенсионного обеспечения трудовых мигрантов.

<http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/project21/>



Мониторинг прямых инвестиций Беларуси, Казахстана, России и Украины в странах Евразии — 2014

Второй отчет о результатах многолетнего исследовательского проекта, посвященного мониторингу прямых инвестиций Беларуси, Казахстана, России и Украины в Евразии вне СНГ. Доклад содержит детальные сведения по масштабам и структуре прямых инвестиций четырех крупнейших экономик СНГ в Евразии вне СНГ к концу 2013 года.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=45023&linked_block_id=0



Интеграционный барометр ЕАБР — 2014

Результаты третьей волны исследования предпочтений населения стран СНГ по различным аспектам евразийской интеграции позволяют сделать вывод: идет дальнейшее оформление и кристаллизация «интеграционного ядра» Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Участие в опросе приняли более 13 тысяч граждан 10 стран СНГ и Грузии — от одной до двух тысяч человек в каждой стране.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=42459&linked_block_id=0



Оценка экономических эффектов отмены нетарифных барьеров в ЕАЭС

В докладе представлены результаты количественной оценки влияния нетарифных барьеров на торговлю товарами и услугами между странами-участниками Евразийского экономического союза. Применено несколько методов математико-экономического анализа, в том числе использованы гравитационные модели, эконометрические расчеты и статистический анализ. При помощи вычислимых моделей общего равновесия рассчитаны общеэкономические и секторальные эффекты от отмены нетарифных барьеров для Беларуси, Казахстана и России.



Мониторинг взаимных инвестиций СНГ — 2014

Пятый отчет о результатах многолетнего исследовательского проекта, посвященного мониторингу взаимных прямых инвестиций в странах СНГ и Грузии. Доклад содержит детальные сведения по масштабам и структуре взаимных инвестиций стран СНГ к концу 2013 года. В докладе представлена информация о важнейших тенденциях первой половины 2014 года, включая ситуацию на Украине и ее влияние на российские прямые инвестиции в этой стране. Также в докладе представлен анализ перспектив взаимных прямых инвестиций стран Евразийского экономического союза.

http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=42828&linked_block_id=0



Евразийская континентальная интеграция

Е. Винокуров, А. Либман «Винокуров и Либман собрали и обработали гигантский объем информации по евразийской экономической интеграции. Их книга на высоком научном уровне и в доступной форме раскрывает тему, лежащую в основе глобальной экономической и политической трансформации в XXI веке».

Йоханнес Линн, Брукингский институт.

<http://eabr.org/r/research/centre/monographs/>



«Евразийская экономическая интеграция» — ежеквартальный научно-аналитический журнал, выпускаемый Евразийским банком развития. В редколлегию журнала входят авторитетные ученые и практики, специалисты в области региональной интеграции. «Евразийская экономическая интеграция» публикует научно-аналитические статьи, обзоры, мнения экспертов, а также ежеквартальную хронику региональной интеграции. Концентрируясь прежде всего на экономической проблематике, журнал публикует материалы, посвященные широкому кругу актуальных вопросов евразийской интеграции и другим вопросам сотрудничества на постсоветском пространстве, а также мировому опыту региональной интеграции.



Аудитория журнала:

руководители и представители органов власти России и стран СНГ; ведущие научно-исследовательские институты и центры; преподаватели и студенты высших учебных заведений; руководители и сотрудники международных организаций, корпораций и банков.

Электронная рассылка журнала включает в себя более 3500 адресов в России, странах СНГ и дальнем зарубежье. По данным Google Analytics за IV квартал 2014 года, статистика посещений страниц журнала в сети интернет превысила 6000 просмотров.

Подписка на журнал:

Заявки на получение печатной версии журнала следует направлять по электронной почте followme@airplan.ru

Бесплатная подписка на электронную версию журнала — www.eabr.org/r/subscriber/index.php

Архив журнала в интернете — www.eabr.org/r/research/publication/eei/

По вопросам возможной публикации материалов авторы могут обращаться по адресу: centre@eabr.org

Телефон для справок: (812) 320-44-41 (доб. 2425)

