

# ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ В ЕЭП НА ОСНОВЕ ОПРОСА ПРЕДПРИЯТИЙ- ЭКСПОРТЕРОВ\*

Игорь Владимирович Пелипась — к.э.н., окончил Белорусский государственный институт народного хозяйства (1985) и аспирантуру при БелНИИ экономических проблем АПК (1988). Работал старшим научным сотрудником Института экономики НАН (1989–1993). Был одним из соучредителей первого независимого аналитического центра в Беларуси — Независимого института социально-экономических и политических исследований (НИСЭПИ), где в 1993–1998 годах работал заместителем директора. В 1998–2000-м возглавлял представительство фонда «Евразия» в Беларуси. В 2000–2010 годах работал директором Исследовательского центра ИПМ. С 2010-го является ведущим исследователем Белорусского экономического исследовательско-образовательного центра. С 2011 года — председатель наблюдательного совета Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента. Сфера исследовательских интересов: монетарная экономика, транзитивная экономика, прикладная эконометрика, макроэкономическое моделирование и прогнозирование.

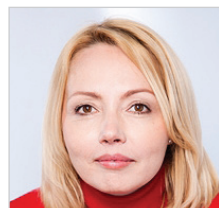
Электронная почта: pelipas@research.by

Ирина Эдуардовна Тоцицкая — к.э.н., научный директор Исследовательского центра ИПМ. Окончила Белорусский государственный институт народного хозяйства (1986) и аспирантуру при Институте экономики Национальной академии наук (НАН) Беларуси (1989). Работала научным сотрудником Института экономики НАН Беларуси (1991–1994, 1996–1998). Являлась главным специалистом департамента экономического анализа ОАО «Беларусбанк» (1994–1996). В 1998–2003 годах работала старшим научным сотрудником Института экономики НАН Беларуси. С 2003 года являлась заместителем директора Исследовательского центра ИПМ. Имеет опыт работы над проектами государственного и международного уровня. Сфера исследовательских интересов: международная торговля, инновации и рост, развитие энергетического сектора, развитие предпринимательства, прикладная эконометрика.

Электронная почта: tochitskaya@research.by



Игорь Пелипась



Ирина Тоцицкая



Глеб Шиманович



Андрей Анисимов

\* Статья написана при активном участии заместителя директора Департамента макроэкономической политики Евразийской экономической комиссии А.С. Липина и заместителя директора Центра интеграционных исследований ЕАБР М.В. Демиденко.

Глеб Игоревич Шиманович — экономист. Окончил Белорусский национальный технический университет в 2006 году и магистратуру в 2007 году по специальности «экономика предприятия». Завершил в 2010-м аспирантуру в Институте экономики НАН Беларуси, где до 2011 года работал младшим научным сотрудником. С 2006 года работает в Исследовательском центре ИПМ. Является соавтором Мониторинга инфраструктуры Беларуси, ежемесячного обзора экономики Беларуси, бюллетеня «Беларусь: макроэкономический прогноз», ежегодных обзоров «Бедность и социальная интеграция в Беларуси», «Белорусский бизнес: состояние, тенденции, перспективы» и других публикаций центра. Сфера исследовательских интересов: внешний долг, государственные финансы, социальная политика.

Электронная почта: shymanovich@research.by

Андрей Михайлович Анисимов — руководитель направления Центра интеграционных исследований Евразийского банка развития. Закончил экономический факультет Санкт-Петербургского государственного университета. Область научных и экспертных интересов — экономическая теория и экономическая интеграция. Имеет ряд публикаций.

Электронная почта: anisimov\_am@eabr.org

## Evaluation of impact of non-tariff barriers on mutual trade in the SES on the basis of survey of exporters

*Igor Pelipas, Irina Tochitskaya, Gleb Shimanovich, Andrey Anisimov*

After the creation of the Customs Union and the Single Economic Space, Belarus, Kazakhstan and Russia have repeatedly expressed the need to eliminate exemptions, limitations and barriers in mutual trade. This report represents the analysis of the first phase of the study of economic impact of abolition of non-tariff barriers (NTBs) to trade between member states within the CU, SES and the emerging Eurasian Economic Community. It contains the results of surveys and interviews with enterprises and companies of Belarus, Kazakhstan and Russia exporting goods and services to the markets of the Customs Union and the SES. These surveys and interviews helped obtain the respondents' views on non-tariff barriers they face when exporting to each of the member states and get quantitative estimates of non-tariff barriers as a percentage of the cost of the goods being exported, which made it possible to estimate the costs of businesses associated with each of the NTBs.

**Keywords:** CU, CES, mutual trade, exports, non-tariff barriers

**JEL:** F16, F13, F23, F42

После создания Таможенного союза и Единого экономического пространства Беларусь, Казахстан и Россия неоднократно заявляли о необходимости устранения изъятий, ограничений и барьеров во взаимной торговле. Данная статья представляет собой анализ первого этапа исследования, посвященного оценке экономических эффектов отмены в рамках ТС и ЕЭП и формирующегося Евразийского экономического союза нетарифных барьеров (НТБ) в торговле между государствами-участниками. Он содержит результаты опросов и интервью с предприятиями и компаниями Беларуси, Казахстана и России, экспортиру-

ющими товары и услуги на рынки Таможенного союза и ЕЭП. Данные опросы и интервью позволили выявить мнения респондентов о нетарифных барьерах, с которыми они сталкиваются при экспорте в каждое из государств-участников, а также получить количественные оценки нетарифных барьеров в процентах от стоимости экспортируемого товара, что дало возможность оценить издержки предприятий, связанные с каждым из НТБ.

**Ключевые слова:** ТС, ЕЭП, взаимная торговля, экспорт, нетарифные барьеры.

## ВВЕДЕНИЕ

По мере снижения импортных тарифов в рамках многосторонней торговой системы и 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 не только негативно сказаться на внешнеторговых 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 так далее. 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. 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 — важный фактор 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. Был уже сде-



лан 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 предусматривают также гармонизацию национальных законодательств в области стандартизации, аккредитации, обеспечения измерений, а также государственного контроля в сфере технического регулирования. Все это позволит снизить технические барьеры и упростить выход товаров и услуг на общий рынок.

Развивая и углубляя интеграцию между странами, 29 мая 2014 года Беларусь, Казахстан и Россия подписали Договор о создании Евразийского экономического союза, в котором также предусмотрено, что в рамках функционирования внутреннего рынка государства-участники 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 ограничением торговли. Государства — члены ТС и ЕЭП установили общие принципы технического регулирования, а также определили его порядок, правила и процедуры, общие принципы применения санитарных, ветеринарно-санитарных и карантинных фитосанитарных мер.

Международный опыт, подробный анализ которого проведен при подготовке к реализации представляемого проекта, показывает, что нетарифные меры, неприменение которых предусматривается Договором о создании Евразийского экономического союза, представляют собой многоаспектное явление. Поскольку помимо технических стандартов, санитарных и фитосанитарных мер они включают в себя множество других скрытых и явных барьеров на пути движения товаров и услуг, в марте — июле 2014 года проведено исследование, которое ставило своей целью проведение опросов и интервью с предприятиями и компаниями Беларуси, Казахстана и России, экспортирующими товары и услуги на рынки Таможенного союза и ЕЭП. Было опрошено более 530 компаний из числа предприятий промышленности, а также предприятий, предоставляющих транспортные (автомобильные перевозки) и финансовые услуги, для выявления мнения

респондентов о нетарифных барьерах, с которыми они сталкиваются при экспорте в каждое из государств-партнеров. Результаты данного опроса также позволили получить количественные оценки нетарифных барьеров в процентах от стоимости экспортируемого товара или услуги, что дало возможность оценить издержки предприятий, связанные с каждым из НТБ.

При разработке этапов, подходов и методики исследования были использованы работы по оценке влияния нетарифных мер на торговлю и инвестиции между ЕС и США в рамках создания единого трансатлантического рынка (Ecorgs, 2009) и ЕС и Японией (Copenhagen Economics, 2010). Выбор данных работ был обусловлен тем, что они имеют хорошую теоретическую базу и четкую методологию эмпирического анализа.

При подготовке опроса была проведена классификация нетарифных мер, используемых в ТС и ЕЭП, в соответствии с подходами ЮНКТАД (UNCTAD, 2010; UNCTAD, 2012). На основе опроса предприятий определена степень их ограничительного влияния на взаимную торговлю и воздействие, которое они оказывают на стоимость экспортируемых товаров и услуг.

## МЕТОДОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ ОПРОСА И ТИПОВЫЕ ОПРОСНЫЕ ФОРМЫ

В рамках исследования нетарифных барьеров в торговле между государствами — членами ТС и ЕЭП был проведен опрос, фокус-группы и углубленные интервью с экспортёрами в каждом из государств-партнеров. Для выявления мнения респондентов о НТБ, влияющих на торговлю товарами в Беларуси, Казахстане и России, опрошено по 144–195 предприятий, на каждом из которых анкета заполнялась руководителем или топ-менеджером.

Вопросы в анкете были разделены на 16 групп.

*Первая и вторая группа* вопросов содержали общую информацию о предприятии и экспорте, в частности, удельный вес поставок в государства — члены ТС и ЕЭП в их общем объеме, перечень основных экспортных товаров.

*Третья группа* включала вопросы, касающиеся существующих барьеров для экспорта предприятия в ТС и 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 ограничительным является влияние нетарифных мер, классифицированных в соответствии с ЮНКТАД, на экспорт предприятия в ТС и 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 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 и ЕЭП.

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

*Седьмая и восьмая группа* вопросов, соответственно, оценивала 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 государства — члены ТС и 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 экспорта. Данные, полученные в результате оценок, позволяют получить ценную информацию о влиянии НТБ во взаимной торговле на издержки предприятий.

В *тринадцатой группе* исследовалось мнение предприятий о том, насколько могли бы сократиться их издержки 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 имеющихся барьеров для запуска новых продуктов на рынок ТС и ЕЭП. Предприятия отвечали на вопрос о том, по какой причине не произошло планируемого расширения ассортимента экспортируемых товаров на рынок вышеназванного интеграционного объединения и объяснялось ли это действующими НТБ.

В шестнадцатой группе вопросов исследовалась степень ограниченности влияния нетарифных барьеров на расширение ассортимента продукции предприятия.

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 приоритетных тем 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.

Выбор услуг грузовых перевозок автомобильным транспортом был обусловлен остротой проблемы барьеров и ограничений, существующих на рынке ТС и 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, являющимися резидентами как Республики Беларусь, так и Российской Федерации. В Казахстане проведена серия углубленных интервью с транспортными компаниями Казахстана.



## **ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ НЕТАРИФНЫХ БАРЬЕРОВ НА ВЗАИМНУЮ ТОРГОВЛЮ: РЕЗУЛЬТАТЫ ОПРОСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТС И ЕЭП**

В Беларуси опрос проводился в апреле-мае 2014 года. Предприятия для участия в опросе отбирались из числа крупнейших белорусских экспортеров в Казахстан и Россию. Всего было опрошено 195 предприятий из всех областей Беларуси и города Минска. Опрошенные предприятия отражают отраслевую структуру экспорта Беларуси в рамках ТС и ЕЭП.

В Казахстане опрос был проведен в апреле-мае 2014 года по общенациональной репрезентативной выборке. Опрос про-

ходил в Акмолинской, Актюбинской, Восточно-Казахстанской, Жамбылской, Западно-Казахстанской, Костанайской, Мангистауской, Павлодарской, Северо-Казахстанской и Южно-Казахстанской областях Республики Казахстан, а также в городе Астане. Опрошенные предприятия отражают отраслевую структуру экспорта Казахстана в рамках ТС и ЕЭП. Всего было опрошено 188 предприятий.

Опрос предприятий-экспортеров в России проводился в марте-апреле 2014 года 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 ТС и ЕЭП. Всего было опрошено 144 предприятия.

Первичные результаты опросов предприятий-экспортеров представляют собой уникальный эмпирический материал и имеют самостоятельную ценность для исследователей и специалистов по проблемам НТБ в государствах — членах ТС и ЕЭП. Результаты распределений ответов на вопросы анкеты сведены в общие таблицы, объединяющие данные по Беларуси, Казахстану и России. При углубленном анализе результатов опросов данные проверялись на предмет непротиворечивости ответов на различные вопросы анкеты. При необходимости вносились соответствующие корректировки.

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, насколько 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).

Особенности экономик государств — членов ТС и ЕЭП и подходы к отбору предприятий-экспортеров для опроса отразились на структуре занятости и собственности опрошенных предприятий (см. таблицы 1 и 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 экономи-

Количество работников, человек	Беларусь		Казахстан		Россия	
	количество предприятий	%	количество предприятий	%	количество предприятий	%
до 50	7	3.6	55	29.4	23	16
51–150	22	11.3	53	28.3	36	25
151–500	43	22	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	187	100	144	100

Таблица 1. Распределение предприятий-экспортеров по численности работников

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.

ки 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 предприятий в страны ЕЭП). Удельный вес крупных предприятий в Казахстане составил примерно 14%, средних — около 28%, а 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 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



Таблица 2. Структура собственности предприятий-экспортеров

Собственность	Беларусь		Казахстан		Россия	
	количество предприятий	%	количество предприятий	%	количество предприятий	%
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	188	100	144	100

Примечание. Проценты округлены до первого десятичного знака, и их сумма может в незначительной степени отличаться от 100%. К государственным предприятиям были отнесены предприятия, в которых доля собственности государства составляла 50% и более или была преобладающей. К иностранным предприятиям 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.

предприятий-экспортеров в них 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 оценки\*.

В таблице 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 не только имеют самостоятельное аналитическое значение, но 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 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 каждом из государств — членов ТС и 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 прочие отрасли промышленности приходится около 64% всех предприятий.

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

Таблица 3. Распределение предприятий-экспортеров по основным видам деятельности

Вид деятельности	Беларусь		Казахстан		Россия	
	количество предприятий	%	количество предприятий	%	количество предприятий	%
Сельское, лесное и рыбное хозяйство	7	3.6	30	16	10	6.9
Производство пищевых продуктов, включая напитки и табак	37	19	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	9	6.3
Производство фармацевтической продукции	2	1	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	23	16
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
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.

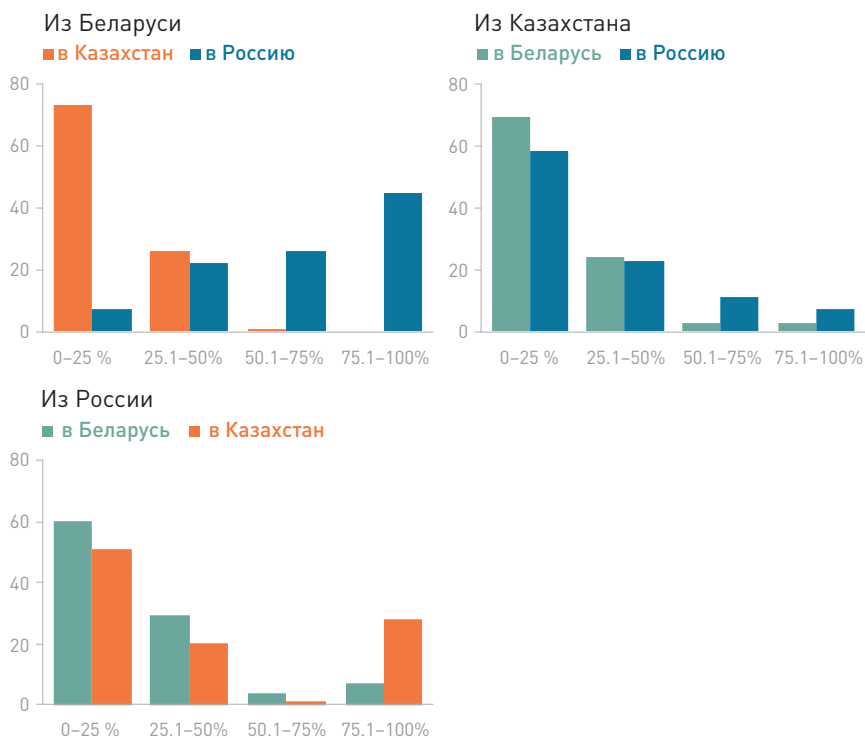
В Казахстане выделено пять основных видов деятельности примерно на 68% опрошенных предприятий. К этим видам деятельно-



сти 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.

На рисунке 1 представлены распределения предприятий-экспортеров по удельному весу стоимости экспорта в государства — члены ТС и ЕЭП в общем стоимостном объеме экспорта во все страны мира. Среди белорусских предприятий подавляющее большинство экспортирует в Казахстан до 25% продукции (73% опрошенных предприятий). Ситуация существенно отличается в торговле с Россией. Здесь свыше 70% белорусских предприятий экспортировали в Россию более 50% процентов своей продукции (около 45% предприятий экспортировали на российский рынок более 75% продукции).

Рисунок 1. Удельный вес стоимости экспорта в государства — члены ТС и 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.

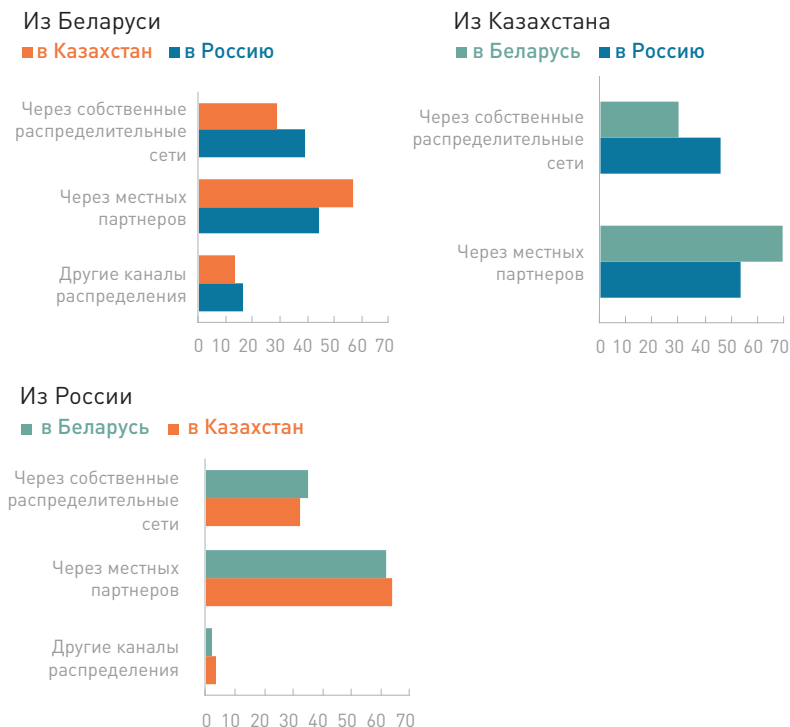


Рисунок 2. Каналы распространения экспортной продукции в государствах — членах ТС и ЕЭП, %

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

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 менее 50% своей продукции (около 90% и 70% соответственно). В Беларусь более половины продукции экспортировало 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 (см. рисунок 2). 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%.



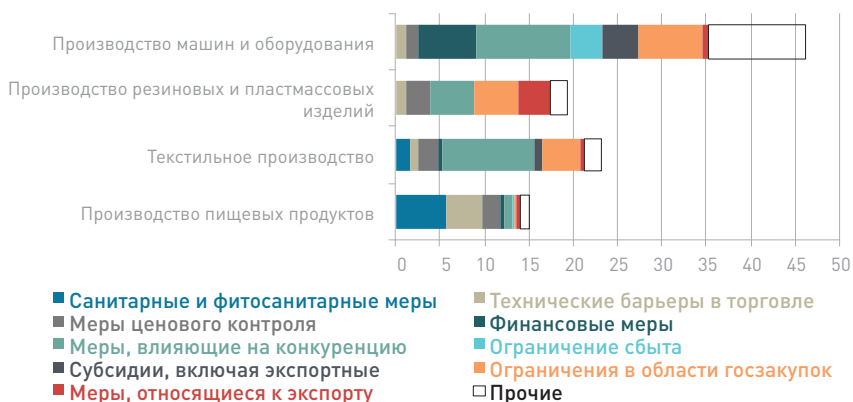
## КАЧЕСТВЕННЫЕ И КОЛИЧЕСТВЕННЫЕ ВЫВОДЫ НА ОСНОВЕ ПРОВЕДЕННОГО ОПРОСА

Результаты опроса предприятий — экспортеров товаров показали, что одним из основных видов нетарифных барьеров, который создает ограничения в торговле в рамках ТС и 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 техническими регламентами ТС, использование международных стандартов и гармонизация 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 специмпортёра).

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.

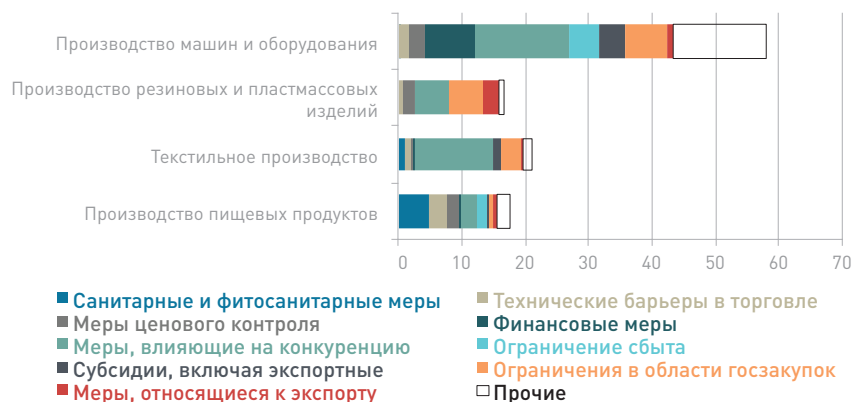
Количественная оценка ограничительного влияния НТБ по результатам опроса показала, что самые низкие издержки от нетарифных барьеров характерны для предприятий-экспортеров из Беларуси.

Беларусь — Казахстан  
(а) открытый вопрос:  
оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара, % от стоимости



Примечание. Среди прочих барьеров предприятия машиностроения отмечали влияние правил страны происхождения (4% от стоимости), инвестиционных мер (2.6% от стоимости), условных торговых защитных мер (2.3% от стоимости).\*

\* Здесь и далее в примечаниях указываются прочие барьеры, которые оказывают существенное влияние на стоимость экспорта в масштабах отдельного вида деятельности.



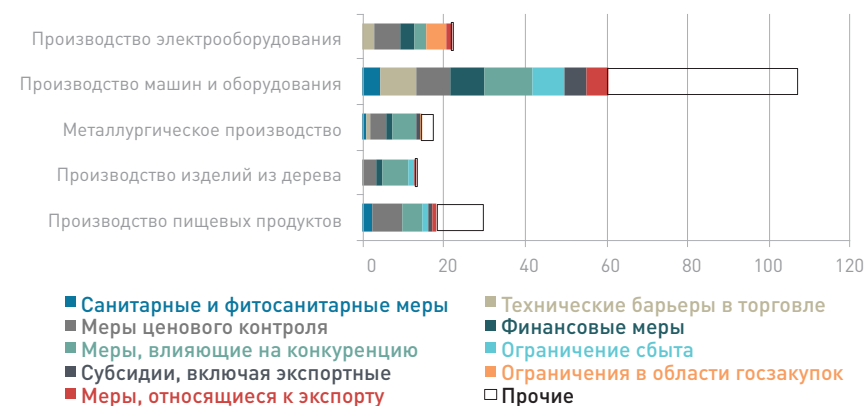
Беларусь — Россия  
(а) открытый вопрос: оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара, % от стоимости

Примечание. Среди прочих барьеров предприятия машиностроения отмечали влияние правил страны происхождения (7.6% от стоимости) и инвестиционных мер (4.4% от стоимости).

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 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 стоимо-

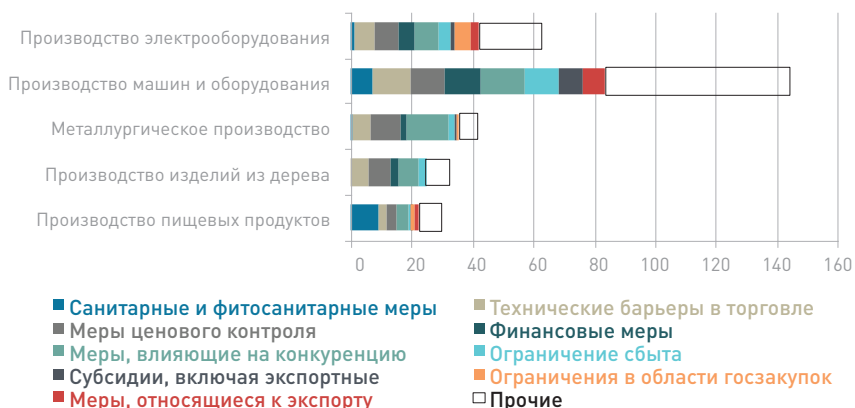


Россия — Беларусь  
(а) открытый вопрос: оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара, % от стоимости

Примечание. По всем приведенным на рисунке видам деятельности влияние прочих барьеров распределено равномерно.



Россия — Казахстан  
(а) открытый вопрос:  
оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара, % от стоимости

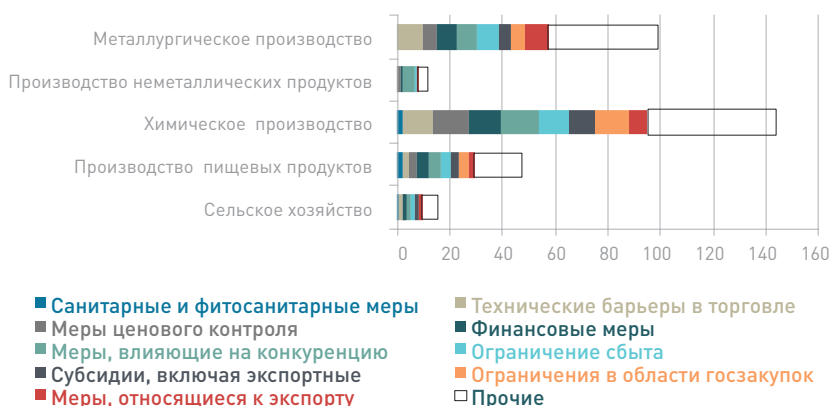


Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие продукцию деревообрабатывающей промышленности, выделяли влияние условных торговых защитных мер (5% от стоимости); производители электрооборудования — ограничений на постпродажный сервис (6.4% от стоимости) и инвестиционных мер (5.5% от стоимости). По остальным видам деятельности влияние прочих барьеров распределено равномерно.

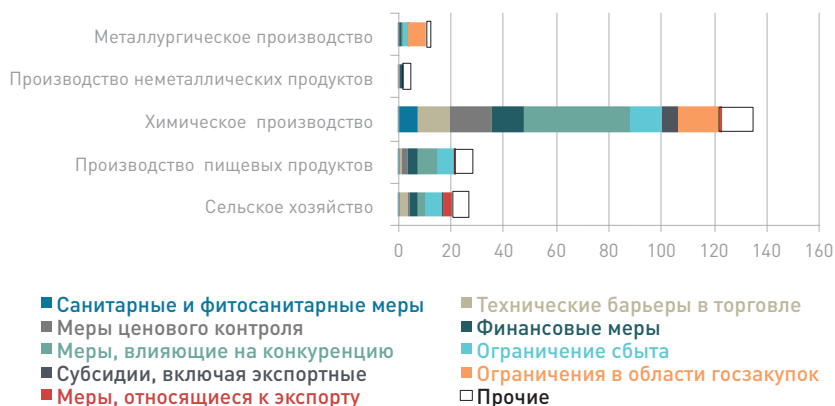
сти при экспорте в Россию и 29.1% — в Беларусь. Данное допущение будет проверено с помощью гравитационного анализа внешней торговли внутри ЕЭП.

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. На существенную роль технических барьеров в росте издержек респонденты указывали по всем направлениям торговли. О высоких издержках, связанных с регулированием

Казахстан — Беларусь  
(а) открытый вопрос:  
оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара, % от стоимости



Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие продукцию металлургии и готовые металлические изделия, выделяли влияние правила страны происхождения (12.4% от стоимости) и мер по защите прав интеллектуальной собственности (9.1% от стоимости). По остальным видам деятельности влияние прочих барьеров распределено равномерно.



Казахстан — Россия  
(а) открытый вопрос:  
оценка степени влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемого товара, % от стоимости

Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие продукцию химической промышленности, выделяли влияние условных торговых защитных мер (6.2% от стоимости) и неавтоматического лицензирования, квот запретов и мер количественного контроля, отличных от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров (6% от стоимости).

конкуренции, свидетельствуют в первую очередь результаты открытого вопроса, а о регулировании 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 одинаково 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 респонденты указывали на высокие издержки от барьеров вне зависимости от направлений 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 Казахстане и России), сельскохозяйственной продукции (в Беларусь) и электрооборудования, электронного и оптического оборудования (в Казахстане).

Помимо влияния на стоимость экспортируемой продукции, меры



нетарифного регулирования могут также ограничивать ассортимент экспорта, если они являются запретительными барьерами. Результаты опроса показали, что страны ТС и ЕЭП торгуют внутри блока достаточно ограниченным ассортиментом продукции. Только у белорусских предприятий ассортимент поставок на рынок России шире, чем при торговле с третьими странами. 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 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 ТС и 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 России рынок Беларуси и, в определенной степени, Казахстана слишком мал, чтобы поставлять туда весь спектр производимой продукции. Для предприятий Казахстана рынок стран ТС и 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 Беларуси основным фактором, влияющим на ассортимент экспортируемой продукции, является низкая конкурентоспособность. Негативную роль нетарифных барьеров отметило менее 5% респондентов. Для российских предприятий из тех, кому интересен рынок стран ТС и ЕЭП, влияющие барьеры оказались достаточно существенным фактором, приводящим к сокращению ассортимента, а для казахстанских — фактором, затрудняющим 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 ТС и ЕЭП в целом, а не действие нетарифных мер.

Как следствие ограниченной роли барьеров и отсутствия интереса к расширению ассортимента респонденты ожидают, что устранение нетарифных барьеров окажет небольшое влияние на ассортимент экспортируемой продукции.

Определенного улучшения ситуации ожидают предприятия из Беларуси, предполагая, вероятно, что устранение барьеров повысит конкурентоспособность их продукции на рынках ТС и ЕЭП. Также

возможный положительный эффект отметила значительная доля казахстанских предприятий, поставляющих продукцию на российский рынок. При этом они ожидают и существенного улучшения возможностей по расширению ассортимента экспортируемой продукции.

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 системно устранение нетарифных барьеров позволило бы улучшить условия торговли в ТС и ЕЭП машинами и оборудованием. 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 одно отличие — закрытый вопрос о влиянии барьеров на стоимость экспортируемой продукции показал наличие ощутимых барьеров при экспорте продукции деревообрабатывающей промышленности, а также текстильной и швейной продукции из Беларуси в страны ТС и ЕЭП. Увеличение барьеров производителями текстильной и швейной продукции произошло в первую очередь за счет оценок влияния ограничений в государственных закупках.

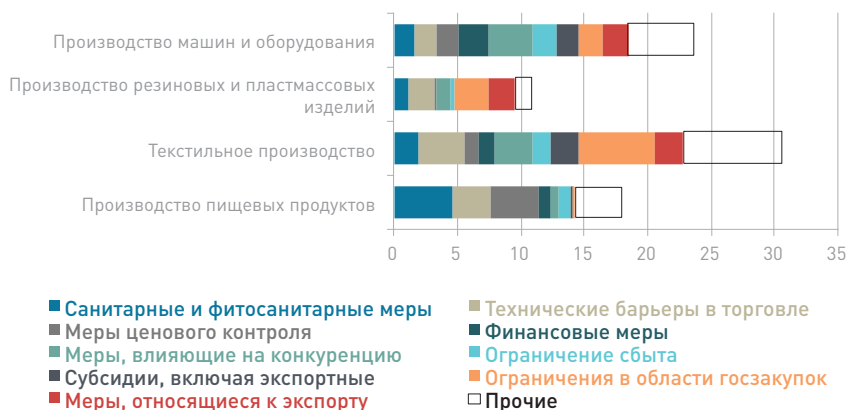
Также выросла степень влияния нетарифных барьеров при экспорте из России в Беларусь продукции химической промышленности. Еще одним сектором, торговля в котором серьезно сдерживается нетарифными барьерами, применяемыми в Беларуси, является сельское хозяйство.

Респонденты из Казахстана высоко оценивают возможный эффект от устранения барьеров при экспорте транспортных средств в страны ЕЭП, а также продукции деревообрабатывающей промышленности 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.

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 барьеров на торговлю. Возникшие же в отдельных случаях различия в результатах связаны с тем, что, с одной стороны, применение закрытого вопроса дало боль-



Беларусь – Казахстан  
 (б) закрытый вопрос:  
 ожидаемый эффект  
 от устранения не-  
 тарифных барье-  
 ров, % от стоимости

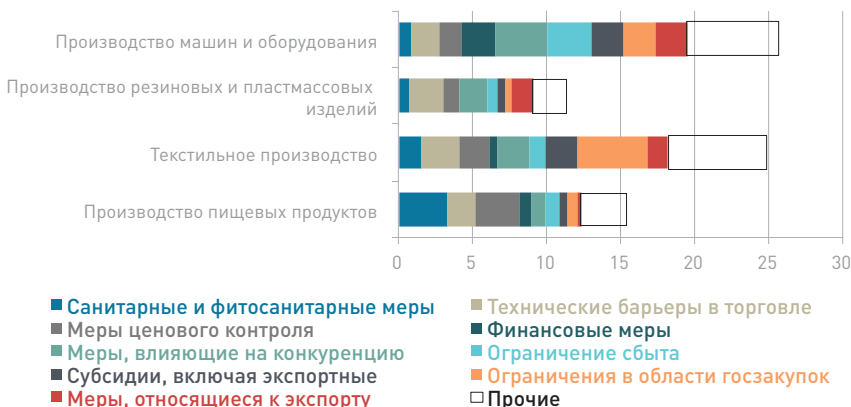


Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие текстильную продукцию, отмечали влияние предотгрузочных инспекций и других формальностей (1.7% от стоимости), условных торговых защитных мер (1.7% от стоимости).

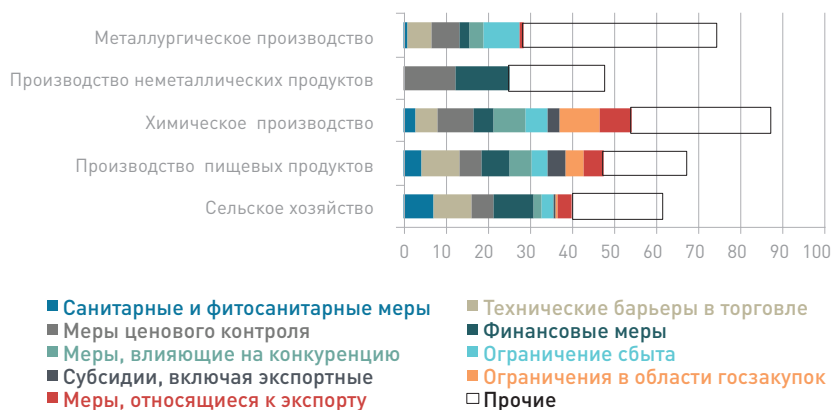
ший процент респондентов, количественно оценивших влияние нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции. С другой стороны, за счет шкалы был существенно снижен максимально возможный масштаб эффекта от барьера.

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 и ЕЭП выйти даже проще. В то же время транспортные компании из Беларуси полагают, что

Беларусь – Россия  
 (б) закрытый вопрос:  
 ожидаемый эффект  
 от устранения не-  
 тарифных барье-  
 ров, % от стоимости

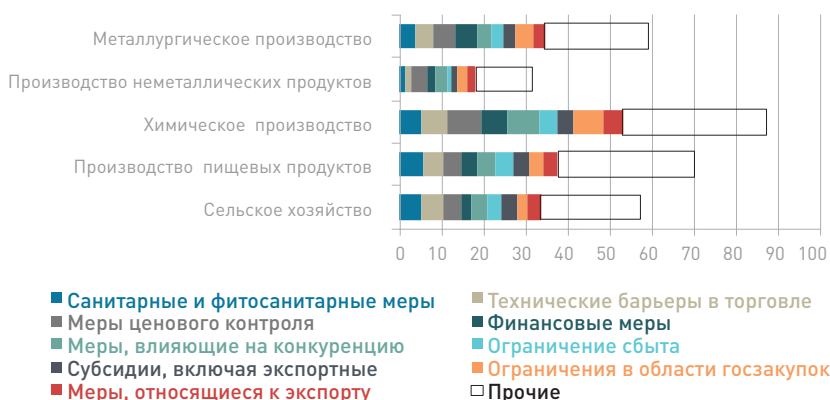


Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие текстильную продукцию, выделяли влияние предотгрузочных инспекций и других формальностей (1.6% от стоимости), а экспортеры резиновых и пластмассовых изделий — защиту прав интеллектуальной собственности (1.7% от стоимости).



Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие сельскохозяйственную продукцию и пищевые продукты, выделяли влияние предотгрузочной инспекции и других формальностей (9 и 6.1% от стоимости соответственно); прочие неметаллические минеральные продукты — ограничений на постпродажный сервис (12.5% от стоимости) и инвестиционных мер (7.5% от стоимости); продукцию металлургии и готовые металлические изделия — влияние предотгрузочных инспекций и других формальностей (10.8% от стоимости) и ограничения на постпродажный сервис (12.5% от стоимости).

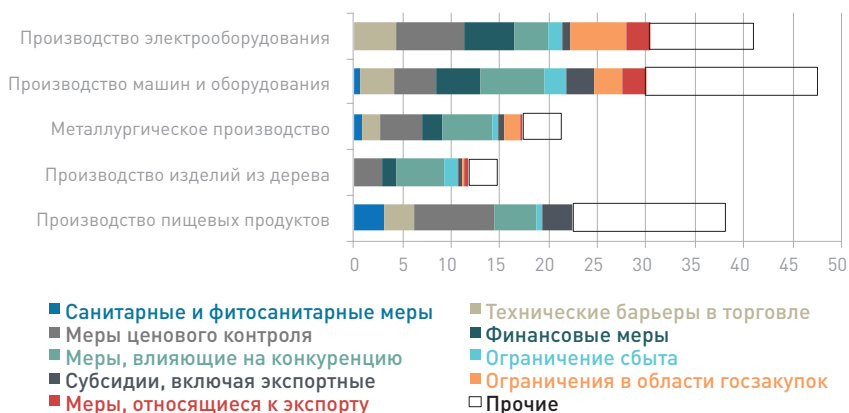
доступ на рынок грузоперевозок России и Казахстана является более сложным по сравнению с другими странами. Однако, по мнению респондентов, степень ограничительности доступа сильно отличается в зависимости от вида грузоперевозок. Белорусские перевозчики, а также казахстанские транспортные и логистические 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 бело-



Примечание. По всем приведенным на рисунке видам деятельности влияние прочих барьеров распределено равномерно.



Россия — Беларусь  
 (б) закрытый вопрос:  
 ожидаемый эффект  
 от устранения не-  
 тарифных барье-  
 ров, % от стоимости

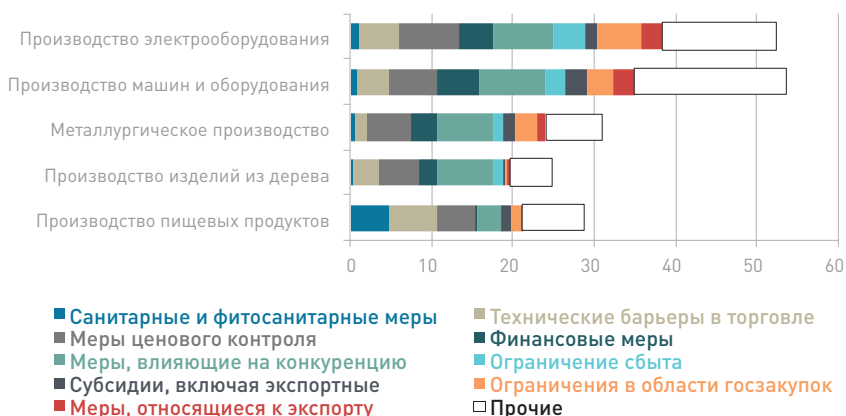


Примечание. Среди прочих барьеров предприятия, экспортирующие пищевые продукты, выделяли влияние неавтоматического лицензирования, квот запретов и мер количественного контроля, отличных от санитарных и фитосанитарных мер и технических барьеров (8,8% от стоимости). По остальным видам деятельности влияние прочих барьеров распределено равномерно.

русские респонденты отметили наличие значительных барьеров при осуществлении перевозок через Казахстан, а казахстанские — через Россию.

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

Россия — Казахстан  
 (б) закрытый вопрос:  
 ожидаемый эффект  
 от устранения не-  
 тарифных барье-  
 ров, % от стоимости



Примечание. По всем приведенным на рисунке видам деятельности влияние прочих барьеров распределено равномерно.

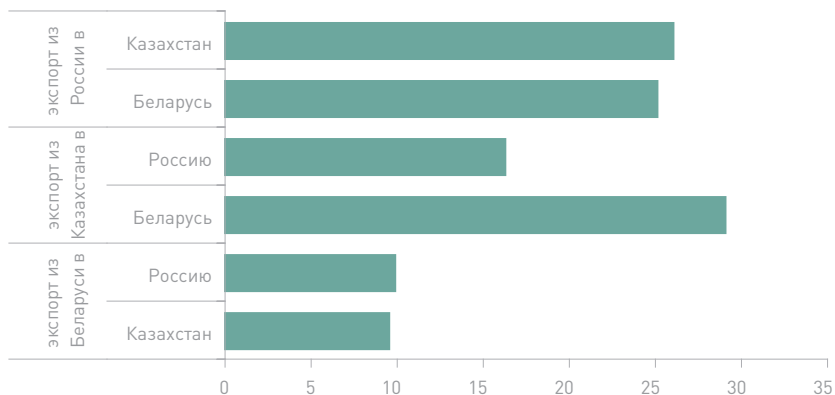


Рисунок 3. Окончательные оценки суммарного влияния нетарифных барьеров на стоимость экспортируемой продукции, % от стоимости

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

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 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 в 24 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 даст возможность увеличивать количество парка на 30–40% в год.

Респонденты из Казахстана считают, что наличие барьеров и огра-



ничений 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 из Беларуси и Казахстана также отмечали необходимость гармонизации законодательства государств — членов ТС и ЕЭП 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 и ЕЭП, организации в Беларуси и России оценили условия предоставления финансовых услуг в Казахстане как ограничительные и умеренно ограничительные соответственно. 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 со входом на рынок (разрешения, лицензии, процедуры, связанные с началом деятельности, и другое), 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 непосредственно с деятельностью на рынках данных стран.

По мнению российских респондентов, первый и второй виды 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 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 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 ор-

ганизации оценили барьеры в Беларуси в 13% и 15% соответственно, а в Казахстане — 15% и 10%.

В целом же результаты опроса предприятий — экспортеров товаров показали, что они оценивают торговлю внутри ТС и 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 сравнению с другими странами, является экспорт из Казахстана в Беларусь.

Респонденты из государств — членов ТС и ЕЭП по-разному оценивали влияние НТБ на взаимную торговлю. Так, 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.

## ЛИТЕРАТУРА

Винокуров Е., Пелипась И., Точицкая И. (2014) Количественный анализ экономической интеграции Европейского союза и Евразийского экономического союза: методологические подходы. Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР. Доступно на: [http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects\\_cii/index.php?id\\_4=41401&linked\\_block\\_id=0](http://www.eabr.org/r/research/centre/projectsCII/projects_cii/index.php?id_4=41401&linked_block_id=0)

Baldwin, R. (1970) *Non-tariff Distortions in International Trade*. Brookings Institution.

Bora, B., Kuwahara, A., Laird, S. (2002) *Quantification of Non-Tariff Measures*. UNCTAD. *Policy Issues in International Trade and Commodities Study Series* No. 18

Cadot, O., Malouche, M., and Saez, S. (2013) *Streamlining Non-Tariff Measures. A Toolkit for Policy Makers*. World Bank: Washington, D.C.

CEPR (2013) *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment: An Economic Assessment*. Project Report prepared by Joseph Francois, Miriam Manchin, Hanna Norberg, Olga Pindyuk, Patrick Tomberger under implementing Framework Contract TRADE10/A2/A16.

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.



Ferrantino, M. (2006) Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures, *OECD Trade Policy Working Paper* No. 28, TD/TC/WP (2005)26/FINAL, OECD, Paris.

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

Fox, A., Francois, J., Londono-Kent, P. (2003). *Measuring border costs and their impact on trade flows: the United States-Mexican trucking case*, <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/1492.pdf>.

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

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

Hertel, T., Walmsley, T. and Itakura, K. (2001) Dynamic Effects of the “New Age” Free Trade Agreement between Japan and Singapore. *GTAP Working Papers*. Paper 15. <http://docs.lib.purdue.edu/gtapwp/15>.

Hummels, D. (2001) Time as Trade Barrier. *GTAP Working Papers 1152*, Center for Global Trade Analysis, Department of Agricultural Economics, Purdue University.

Jensen, J., Rutherford, T., Tarr, D. (2007) The impact of liberalizing barriers to foreign direct investment in services: The case of Russian accession to the World Trade Organization, *Review of Development Economics*, 11, 482–506.

Kee, H., Nicita, A., Olarreaga, M. (2009) Estimating Trade Restrictiveness Indices, *Economic Journal*, 119, 172–199.

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.

Mascus, K. E., and Wilson J.S. (2001) *Quantifying the Impact of Technical Barriers to Trade*. Can It Be Done? Michigan University Press: Ann Arbor.

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.

Walsh, K. (2006) Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimating Barriers to Services Trade. No.183/October. The Institute for International Integration Studies. Trinity College Dublin. Available at: <https://www.tcd.ie/iis/documents/discussion/pdfs/iisd183.pdf>

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

Zaki, C. (2010) Does Trade Facilitation Matter in Bilateral Trade? Available at: <http://www.parisschoolofeconomics.eu/IMG/pdf/JobMarket-1paper-ZAKI-PSE.pdf>.