

**ЕДИНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И РЕШЕНИЕ
МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ ЕЭП**

**Доклад №8
2012**



ЕДИНАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И РЕШЕНИЕ МОДЕРНИЗАЦИОННЫХ ЗАДАЧ ЕЭП

Отчет по исследованию «Сравнительный анализ программ модернизации и развития экономик государств ЕЭП и разработка предложений по формированию Единой торговой политики»

 **Евразийский Банк Развития**

Центр интеграционных исследований

Санкт-Петербург

2012

УДК 332.14:339
ББК 65.428.65.7.65.9(2)-5

Главный редактор серии докладов ЦИИ ЕАБР:
Выпускающий редактор:
Литературный редактор:
Корректор:
Художественный редактор:
Верстка:

Е.Ю. Винокуров, д.э.н.
К.В. Онищенко
Л.О. Тамазова
Т.Д. Лабузова
А.Б. Жданов
Я.В. Подкорытов

Авторский коллектив:

М.А. **Ананьев**, к.э.н. Е.В. **Бессонова**, Ш. **Вебер** (Ph.D.), О.С. **Бутурлина**, к.э.н. Н.А. **Волчкова**, С.Р. **Габдрахманов** (Ph.D.), д.э.н. С.М. **Гуриев**, Л.А. **Кораблева**, к.э.н. Е.А. **Леонтьева**, к.ф.-м.н. А.М. **Малокостов**, М.А. **Рябцева**, к.э.н. А.В. **Савватеев**, Н.А. **Турдыева**, Н.А. **Цыбулева** (Ph.D.), ЦЭФИР РЭШ (Российская Федерация);

д.э.н. С.Н. **Алпысбаева**, Центр макроэкономических и прикладных экономико-математических исследований, Институт экономических исследований (Республика Казахстан);

к.э.н. И.Э. **Точицкая**, Исследовательский центр ИПМ (Республика Беларусь).

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

Единая торговая политика и решение модернизационных задач ЕЭП. – Санкт-Петербург, 2012. – С. 238

ISBN 978-5-9903368-9-6

Модернизация экономики неразрывно связана с состоянием внешней торговли. Настоящее исследование направлено на выявление системных резервов модернизации и развития экономик стран ЕЭП, их торговой политики. Авторский коллектив дает оценку развития взаимной и внешней торговли в ЕЭП и рекомендации по формированию Единой торговой политики ТС и ЕЭП с учетом вызовов модернизации.

УДК 332.14:339
ББК 65.428.65.7.65.9(2)-5

ISBN 978-5-9903368-9-6

© Евразийский банк развития, 2012

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, Средний пр., 77/2, 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 12.12.2012.

Гарнитура Helvetica, Petersburg. Формат 205x260 мм, усл. п. л. 7. Тираж 100 экз.

Электронная версия доклада доступна на сайте Евразийского банка развития www.eabr.org

Отпечатано в типографии PSP-print.

СОДЕРЖАНИЕ

СПИСОК ТАБЛИЦ, РИСУНКОВ И ВСТАВОК	6
ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СОКРАЩЕНИЯ	10
РЕЗЮМЕ	12
ВВЕДЕНИЕ	24
ЧАСТЬ 1. СТРУКТУРА ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ И ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ СТРАН-УЧАСТНИКОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	26
РАЗДЕЛ 1. ОПИСАНИЕ ТОРГОВЫХ ПОТОКОВ СТРАН-ЧЛЕНОВ ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	26
1.1. Структура экспорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с другими странами	29
1.2. Объемы и динамика импорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с остальным миром	37
1.3 Структура импорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с другими странами	39
1.4. Использование торговых возможностей странами ТС для торговли между собой	46
1.5. Выводы раздела	47
РАЗДЕЛ 2. ОЦЕНКА ТОРГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ТС	48
2.1. Россия	49
2.2. Казахстан	50
2.3. Беларусь	52
2.4. Опыт Китая	53
2.5. Таможенный союз	56
2.6. Товары с наибольшим экспортным потенциалом	59
2.7. Выводы раздела	62
РАЗДЕЛ 3. ОСНОВНЫЕ МЕХАНИЗМЫ И АКТУАЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ МОДЕРНИЗАЦИИ И РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИК СТРАН ЕЭП	63
3.1. Беларусь	63
3.2. Казахстан	72
3.3. Россия	77
3.3. Выводы раздела	82

ЧАСТЬ 2. ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА И МЕХАНИЗМЫ ЕЕ ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ	83
РАЗДЕЛ 4. СТРАТЕГИИ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ, ИННОВАЦИИ И НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ	83
4.1. Формирование торговой политики в ЕС, MERCOSUR и NAFTA	83
4.2. Внешняя торговля и инновации.	98
4.3. Нетарифные меры внешнеторговой политики.	112
4.4. Выводы раздела	122
РАЗДЕЛ 5. ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-КЛИМАТА НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВОВЛЕЧЕННЫХ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ.	124
5.1. Рейтинг «Ведение бизнеса»	124
5.2. Влияние бизнес-климата на инновационную деятельность.	126
5.3. Оценка влияния бизнес-климата на деятельность инновационных предприятий в России	135
5.4. Влияние бизнес-климата на международную торговлю.	137
5.5. Выводы раздела	146
ЧАСТЬ 3. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЕДИНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ	147
РАЗДЕЛ 6. ТЕКУЩАЯ ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА СТРАН ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА	147
6.1. Беларусь.	148
6.2. Казахстан.	151
6.3. Россия	153
6.4. Выводы раздела	157
РАЗДЕЛ 7. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ЦЕЛЯМ, ПРИНЦИПАМ И НАПРАВЛЕНИЯМ ЕДИНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ЕЭП	158
7.1. Определение, цели и принципы торговой политики.	158
7.2. Согласование торговой, конкурентной и инвестиционной политики. ...	161
7.3. Взаимосвязь торговой политики и модернизации экономики.	165
7.4. Торговая политика и макроэкономическая стабильность	170

7.5. Торговая политика и совершенствование бизнес-климата	175
7.6. Основные направления внешнеторговой политики.	176
7.7. Выводы раздела.	188
РАЗДЕЛ 8. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ВЗАИМОСВЯЗАННОЙ СИСТЕМЕ ИНСТРУМЕНТОВ ЕДИНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ЕЭП.	190
8.1. Тарифные меры	190
8.2. Поддержка экспорта.	195
8.3. Привлечение ПИИ.	198
8.4. Совершенствование процедуры возврата НДС при экспортных операциях	200
8.5. Совершенствование таможенных процедур	201
8.6. Техническое регулирование	203
8.7. Антидемпинговая политика	205
8.8. Статистические данные о внешней торговле	206
8.9. Выводы раздела	208
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	210
ЛИТЕРАТУРА	215
ПРИЛОЖЕНИЯ	219
Приложение 1. Индекс схожести экспортных структур	219
Приложение 2. Гравитационная модель	219
Приложение 3. Модель Хаусманна.	221
Приложение 4. Товары с выявленными сравнительными преимуществами	224
Приложение 5. Фирмы, занимающиеся инновациями и фирмы- экспортеры; основные препятствия для бизнеса	225
Приложение 6. Сравнительные таблицы по ставкам налогов в Беларуси, Казахстане и России.	232

СПИСОК ТАБЛИЦ, РИСУНКОВ И ВСТАВОК

Таблица 1.1. Индекс схожести экспортных структур для стран — членов ТС в 2010 году	34
Таблица 2.1. ВВП на душу населения и ЕХРУ/ВВП на душу населения в 2004 и 2010 годах для стран ТС	58
Таблица 2.2. Товары и группы товаров, являющихся наиболее высокопродуктивными товарами для экспорта ТС.	60
Таблица 2.3. Товары и группы товаров, являющихся наиболее высокопродуктивными товарами для экспорта Казахстана и Беларуси	61
Таблица 4.1. Основные индикаторы стран MERCOSUR	89
Таблица 4.2. Темпы роста торговли Бразилии с MERCOSUR	90
Таблица 4.3. Темпы роста торговли Аргентины с MERCOSUR.	90
Таблица 4.4. Основные показатели стран-участников MERCOSUR	93
Таблица 5.1. Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» по компонентам бизнес-климата	125
Таблица 5.2. Влияние параметров бизнес-климата на инновационную активность.	136
Таблица 6.1. Индекс уровня развития логистики Всемирного банка в 2012 г.	148
Таблица 7.1. Цели торговой, конкурентной и инвестиционной политики	162
Таблица 7.2. Приоритетные секторы экономики.	169
Таблица 8.1. Издержки совершения экспортно-импортных операций	202
Таблица П2.1. Результаты оценки гравитационной модели.	220
Таблица П4.1. 10 групп наиболее высокопродуктивных экспортируемых товаров, имеющих выявленные сравнительные преимущества.	224
Рисунок 1.1. Объемы и динамика экспорта стран ТС в целом, между собой и с остальным миром, \$ млрд	27
Рисунок 1.2. Доля минеральных ресурсов в общем объеме экспорта, %	28
Рисунок 1.3. Доля экспорта в страны ТС в общем объеме экспорта, %	28
Рисунок 1.4. Темпы роста экспорта стран ТС, %	29
Рисунок 1.5. Структура экспорта ТС в 2011 году.	29
Рисунок 1.6. Структура экспорта России в 2011 году.	30
Рисунок 1.7. Структура экспорта России, \$ млрд	30
Рисунок 1.8. Экспорт РФ в страны ТС, \$ млрд	31
Рисунок 1.9. Основные партнеры РФ по экспорту в 2010 году	31
Рисунок 1.10. Структура экспорта Казахстана в 2011 году	32
Рисунок 1.11. Структура экспорта Казахстана (динамика), \$ млрд.	32
Рисунок 1.12. Экспорт Казахстана в ТС, \$ млрд	33
Рисунок 1.13. Основные партнеры Казахстана по экспорту в 2010 году	33
Рисунок 1.14. Структура экспорта Беларуси в 2011 году	34
Рисунок 1.15. Структура экспорта Беларуси, (динамика), \$ млрд.	35
Рисунок 1.16. Экспорт Беларуси в ТС, \$ млрд.	35
Рисунок 1.17. Основные партнеры Беларуси по экспорту в 2011 году	36
Рисунок 1.18. Доля высокотехнологичного экспорта в общем экспорте, %	37
Рисунок 1.19. Объемы и динамика импорта стран ТС, \$ млрд	37
Рисунок 1.20. Доля импорта из стран ТС, %	38
Рисунок 1.21. Темпы роста импорта стран ТС, %	38

Рисунок 1.22. Структура импорта ТС в 2011 году	39
Рисунок 1.23. Доля высокотехнологичного импорта в общем импорте, %	39
Рисунок 1.24. Структура импорта РФ в 2011 году	40
Рисунок 1.25. Структура импорта РФ (динамика), \$ млрд.	40
Рисунок 1.26. Импорт РФ из ТС, \$ млрд.	41
Рисунок 1.27. Основные партнеры РФ по импорту в 2011 году	41
Рисунок 1.28. Структура импорта Казахстана в 2011 году	42
Рисунок 1.29. Структура импорта Казахстана (динамика), \$ млрд.	42
Рисунок 1.30. Импорт Казахстана из ТС, \$ млрд.	43
Рисунок 1.31. Основные партнеры Казахстана по импорту в 2010 году	43
Рисунок 1.32. Структура импорта Беларуси в 2011 году	44
Рисунок 1.33. Структура импорта Беларуси, \$ млрд	44
Рисунок 1.34. Импорт Беларуси из ТС, \$ млрд	45
Рисунок 1.35. Фактические и потенциальные объемы торговли между странами	45
Рисунок 1.36. Фактические и потенциальные объемы торговли между странами	46
Рисунок 2.1. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины РФ, 2004 год	49
Рисунок 2.2. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины РФ, 2010 год	50
Рисунок 2.3. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Казахстана, 2004 год	51
Рисунок 2.4. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Казахстана, 2010 год	51
Рисунок 2.5. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Беларуси, 2004 год	52
Рисунок 2.6. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Беларуси, 2010 год	53
Рисунок 2.7. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Китая, 2004 год	54
Рисунок 2.8. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Китая, 2010 год	55
Рисунок 2.9. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины ТС, 2004 год	56
Рисунок 2.10. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины ТС, 2010 год	57
Рисунок 4.1. Уровень тарифных и нетарифных ограничений в зависимости от уровня развития стран	113

Рисунок 4.2. Индекс тарифных ограничений	114
Рисунок 4.3. Общий индекс ограничений торговли	114
Рисунок 5.1. Основные препятствия для ведения бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами, выделяющими средства на исследовательскую деятельность	128
Рисунок 5.2. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами, выделяющими средства на исследовательскую деятельность	129
Рисунок 5.3. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Казахстане	130
Рисунок 5.4. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Беларуси	130
Рисунок 5.5. Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в Беларуси	131
Рисунок 5.6. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами, выделяющими средства на исследовательскую деятельность .	132
Рисунок 5.7. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в Беларуси .	133
Рисунок 5.8. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в Казахстане	134
Рисунок 5.9. Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в Казахстане	135
Рисунок 5.10. Основные препятствия для ведения бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами	138
Рисунок 5.11. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами	139
Рисунок 5.12. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Казахстане	139
Рисунок 5.13. Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в Казахстане	140
Рисунок 5.14. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами	141
Рисунок 5.15. Влияние политических и криминогенных факторов в Беларуси	142
Рисунок 5.16. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами	142
Рисунок 5.17. Влияние регулирующего законодательства в России	143
Рисунок 5.18. Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в Казахстане	144
Рисунок 5.19. Влияние таможенных правил в России, Казахстане и Беларуси (импортирующие предприятия)	145
Рисунок 5.20. Влияние таможенных правил в России, Казахстане и Беларуси (экспортирующие предприятия)	145
Рисунок П5.1. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями	225
Рисунок П5.2. Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями	226
Рисунок П5.3. Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в Казахстане инновационными предприятиями	226
Рисунок П5.4. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями	227
Рисунок П5.5. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями	227

Рисунок П5.6. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в Казахстане инновационными предприятиями	228
Рисунок П5.7. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в Беларуси инновационными предприятиями	228
Рисунок П5.8. Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями.	229
Рисунок П5.9. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России фирмами-экспортерами	229
Рисунок П5.10. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Беларуси фирмами-экспортерами.	230
Рисунок П5.11. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в России фирмами-экспортерами	230
Рисунок П5.12. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в Казахстане фирмами-экспортерами.	231
Рисунок П5.13. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в Беларуси фирмами-экспортерами	231
Рисунок П5.14. Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в России фирмами-экспортерами	232
Вставка 1. Система платежей в национальных валютах в MERCOSUR	94
Вставка 2. Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции (от 9 декабря 2010 года)	163
Вставка 3. Соглашения, регулирующие сферу естественных монополий.	164
Вставка 4. Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности (от 9 декабря 2010 года)	167
Вставка 5. Соглашение о согласованной макроэкономической политике (от 9 декабря 2010 года)	174
Вставка 6. Соглашение о согласованных принципах валютной политики (от 9 декабря 2010 года)	175
Вставка 7. Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий (от 9 декабря 2010 года)	178
Вставка 8. Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах — участниках Единого экономического пространства (от 9 декабря 2010 года)	184
Вставка 9. Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала (от 9 декабря 2010 года).	185
Вставка 10. Соглашение о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики (от 9 декабря 2010 года)	186
Вставка 11. Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации (от 18 ноября 2010 года)	204

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

- АО** — акционерное общество
- АПК** — агропромышленный комплекс
- АСЕАН** — Ассоциация стран Юго-Восточной Азии
- ВВП** — валовой внутренний продукт
- ВВЭР-ТОИ** — типовой оптимизированный и информатизированный проект двух-блочной АЭС с реактором технологии ВВЭР (водо-водяной энергетический реактор),
- ВСП** — выявленные сравнительные преимущества
- ВТО** — Всемирная торговая организация
- ГЛОНАСС** — Глобальная навигационная спутниковая система
- ЕС** — Европейский союз
- ЕТТ ТС** — Единый таможенный тариф Таможенного Союза
- ЕЭП** — Единое экономическое пространство
- ЖКХ** — жилищно-коммунальное хозяйство
- ИКТ** — информационно-коммуникационные технологии
- ИТ (IT)** — информационные технологии
- КНР** — Китайская Народная Республика
- МВФ** — Международный валютный фонд
- Минфин** — министерство финансов
- МНК** — межнациональная корпорация
- МФК** — Международная финансовая корпорация
- МСФО** — международные стандарты финансовой отчетности
- НЛП** — надлежащая лабораторная практика
- НДС** — налог на добавленную стоимость
- НИОКР** — научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы
- ООН** — Организация Объединенных Наций
- ОЭСР** — Организация экономического сотрудничества и развития
- ПИИ** — прямые иностранные инвестиции
- РБ** — Республика Беларусь
- РК** — Республика Казахстан
- Росстат** — Федеральная служба государственной статистики России
- РФ** — Российская Федерация
- СП** — совместное предприятие
- США** — Соединенные Штаты Америки
- ТК ТС** — Таможенный кодекс Таможенного союза

ТН ВЭД — товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности

ТНК — транснациональная компания (корпорация)

ТС — Таможенный союз

ФТС — Федеральная таможенная служба России

ЦЭФИР — Центр экономических и финансовых исследований и разработок в Российской экономической школе

ЮАР — Южно-Африканская Республика

БЕЕПС — Business Environment and Enterprise Performance Survey (Обзор деловой конъюнктуры и работы предприятий)

САР — Common Agricultural Policy (Общая сельскохозяйственная политика)

COMESA — Common Market for Eastern and Southern Africa (Общий рынок Восточной и Южной Африки)

ГТАР — Global Trade Analysis Project (Проект по исследованию международной торговли)

FTA — Free-Trade Agreement

HS — Harmonized System (Гармонизированная система)

MERCOSUR — исп. Mercado Común del Sur (Общий рынок стран Южной Америки)

NAFTA — North American Free Trade Agreement (Североамериканское соглашение о свободной торговле)

NMS — New Member States (Страны-члены Европейского союза с 2004 года)

UN Comtrade — United Nations Commodity Trade Statistics Database (База данных по международной торговле ООН)

UNASUR — The Union of South American Nations (Союз южноамериканских наций)

Резюме

I. Внешнеторговая политика и модернизация экономик стран ЕЭП

1. Внешняя торговля влияет на инновации через три основных канала: распространение новых технологий, усиление конкуренции, экспорт товаров и услуг.

Наиболее часто **распространение новых технологий** связывают с импортом и прямыми иностранными инвестициями (ПИИ). Импорт и ПИИ также влияют на инновационную активность предприятий через другой механизм — **усиление конкуренции** в отрасли. В последнее время особенное внимание уделяется влиянию **экспортной** деятельности на инновационную активность предприятий. Выход на экспортные рынки, как правило, предваряется инвестициями в инновации, как в разработке новых продуктов, так и в организации производственного процесса.

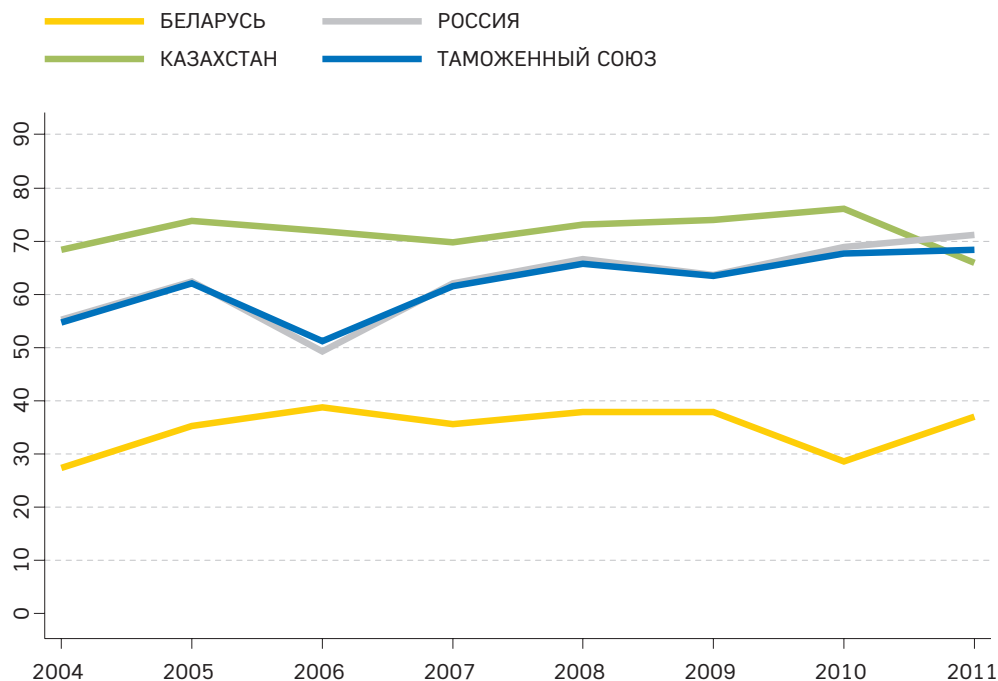
2. Эффективность внешнеторговой политики определяется уровнем развития бизнес-климата, способностью отечественных предприятий перенимать новые технологии и методы организации производства, степенью либерализации внешней торговли.

При разработке принципов торговой политики, направленной на развитие инноваций, необходимо принимать во внимание возрастающую роль нетарифных барьеров, включая санитарные и фитосанитарные стандарты и техническое регулирование (особенно при выходе на рынки развитых стран).

Структура внешней торговли в странах ТС

В настоящее время экспорт как ТС в целом, так и отдельных стран-участников носит преимущественно сырьевой характер и является мало дифференцированным. Значительная часть объемов экспорта стран ТС приходится на торговлю минеральными продуктами: причем в России и Казахстане — около 70%, в Беларуси — около трети совокупного экспорта.

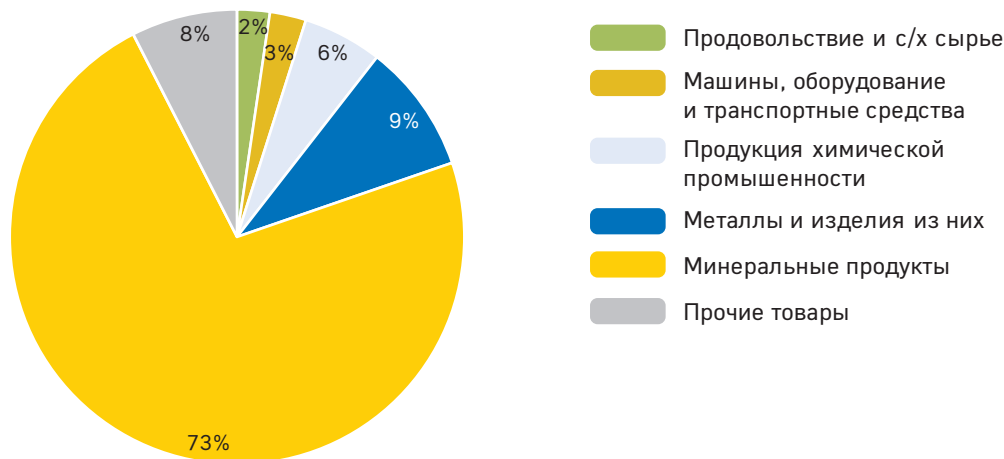
Доля минеральных ресурсов в общем объеме экспорта, %



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь – UN Comtrade; 2011 Россия – ФТС; 2011 Казахстан – Комитет таможенного контроля Минфина РК.

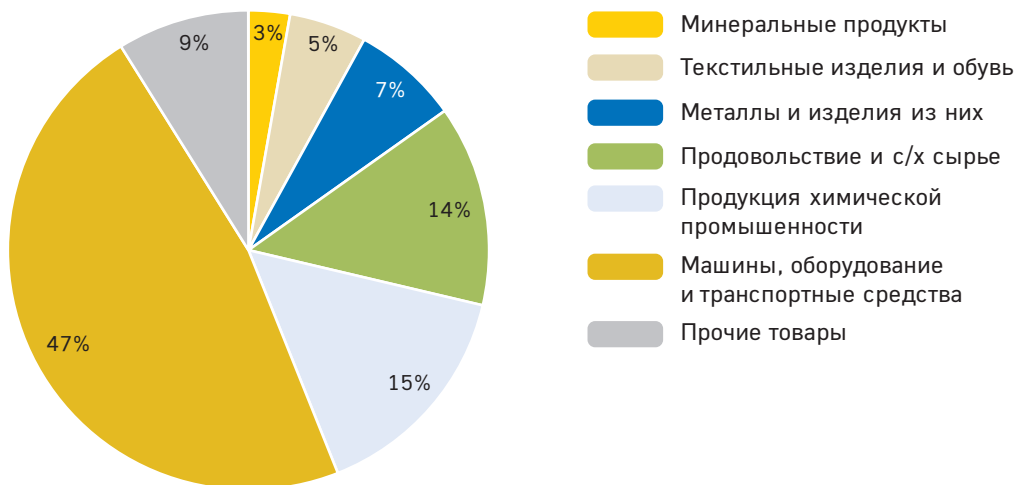
Основными экспортными товарами ТС являются минеральное сырье (преимущественно нефть и газ), металлы и изделия из них, продукция химической промышленности. В 2011 году на долю этих трех позиций приходилось почти 90% всего экспорта стран ТС.

Структура экспорта ТС в 2011 году



Источник: Евразийская экономическая комиссия.

Структура импорта ТС в 2011 году

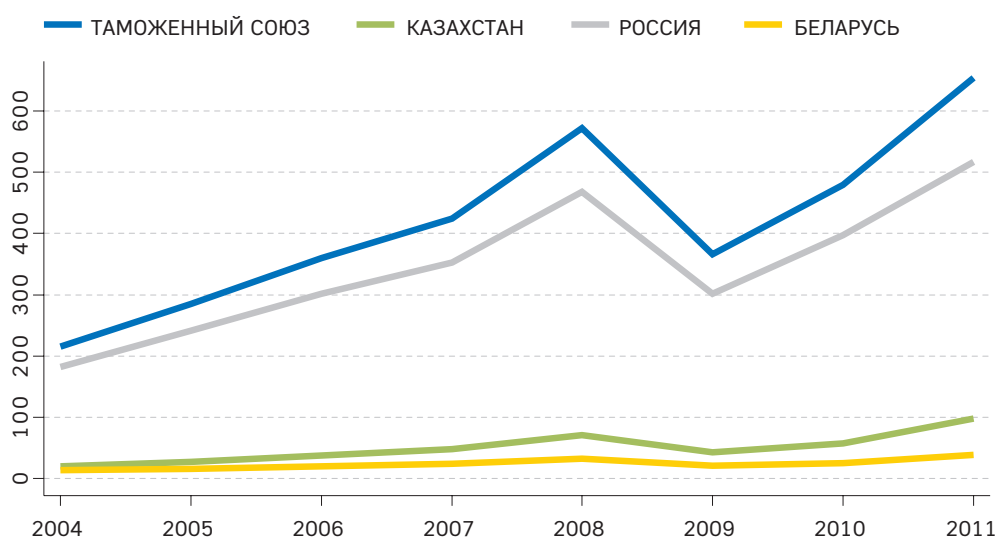


Источник: Евразийская экономическая комиссия.

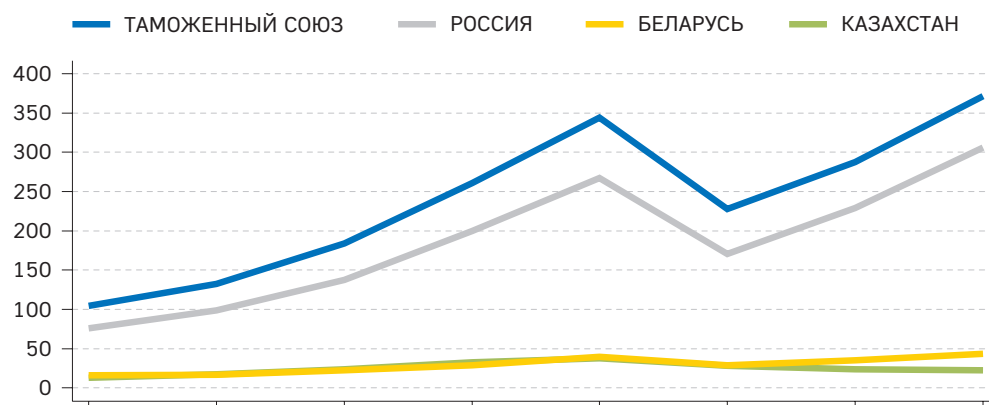
3. Взаимозависимость стран ТС в сфере внешней торговли неодинакова. Если во внешней торговле России страны ТС занимают не первые позиции, то экономика Беларуси существенно зависит от торговли с Россией.

Структура экспорта и импорта внутри ТС неодинакова, а взаимозависимость торговли стран ТС в сфере внешней торговли внутри ТС неоднородна. Доля стран-членов ТС в общем объеме импорта и экспорта России невелика (менее 10%). В то же время Беларусь существенно зависит как от импорта минерального сырья из России, так и от экспорта своих товаров в Россию. Экспорт Казахстана в основном направлен вне стран ТС, однако доля России в импорте Казахстана в 2011 году доходила до 40%. Объемы торговли между Беларусью и Казахстаном крайне малы.

Объемы и динамика экспорта стран ТС в целом, между собой и с остальным миром, \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь — UN Comtrade; 2011 Россия — ФТС; 2011 Казахстан — Комитет таможенного контроля Минфина РК.

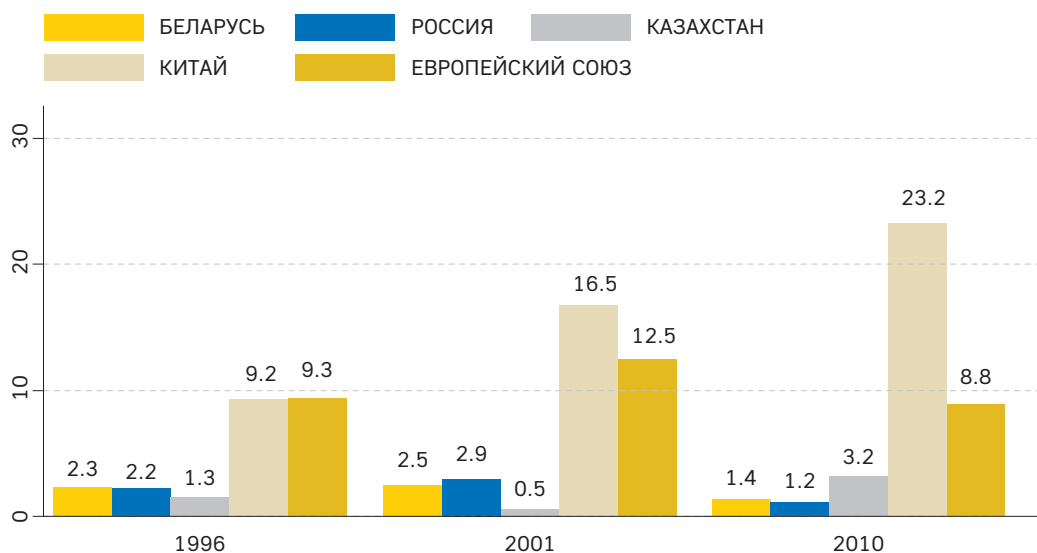


Объемы и динамика импорта стран ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь — UN Comtrade; 2011 Россия — ФТС; 2011 Казахстан — Комитет таможенного контроля Минфина РК.

4. Относительно общей структуры своего экспорта страны ТС практически не экспортируют высокотехнологичную продукцию.

Сложившаяся структура экспорта в странах ТС оказывает негативное влияние на инновационную активность отечественных предприятий. Высокотехнологичной продукции в экспорте стран ТС крайне мало. В Казахстане доля высокотехнологичной продукции в 2011 году достигала всего 3.2% от общего объема экспорта (в 2010-м в абсолютном выражении она составляла \$2.1 млрд, из которых \$1.6 млрд, или 76% от данного показателя, приходилось на экспорт урана и урансодержащих компонентов для атомной энергетики), в России и Беларуси — чуть более 1% (соответственно \$5.2 и \$0.4 млрд). Для сравнения в Китае этот показатель составляет 23% (\$406.1 млрд), а в ЕС — около 9% (\$574.3 млрд).



Доля высокотехнологичного экспорта в общем объеме экспорта, %

Источник: Всемирный банк.

Примечание: данные по Беларуси использованы за 1998 год, так как более ранние данные отсутствуют.

Программы модернизации в странах ТС

5. Список приоритетных отраслей в странах ТС во многом совпадает, что облегчает согласование внешней торговой политики в сфере поддержки экспорта, привлечения ПИИ в эти отрасли и упрощение импорта комплектующих.

Близость задач модернизации экономики позволяет странам ТС согласовать цели в области внешней торговли, конкурентной политики и инвестиционной политики, в том числе в области привлечения взаимных и иностранных инвестиций для обеспечения необходимых условий инновационного развития.

Все три страны ставят перед собой задачи:

- повышения производительности предприятий и увеличения доли наукоемких и высокотехнологичных отраслей в ВВП;
- привлечения инвестиций в обрабатывающие производства, инфраструктуру, энергоснабжение;
- поддержки экспорта в отраслях с высокой добавленной стоимостью;
- развития малого бизнеса.

Перед Россией и Казахстаном остро стоят проблемы сырьевой направленности экспорта и необходимости диверсификации экономики. В Беларуси основная проблема инновационного развития заключается в высокой доле государственного сектора в экономике и неразвитости рыночных механизмов, что не создает стимулов для инновационной активности предприятий.

Политика модернизации в России, Казахстане и Беларуси направлена на либерализацию экономики, улучшение бизнес-климата и уменьшение роли государства. Для реализации данных целей во всех странах принимаются законы, сокращающие количество необходимых для ведения бизнеса разрешений и упрощающие разрешительные процедуры. Однако следует отметить, что программы инновационного развития во всех трех странах носят во многом декларативный характер и в них не прописаны механизмы достижения поставленных целей.

II. Единая торговая политика ТС: цели и принципы

6. Торговая политика должна быть направлена на облегчение доступа на международные рынки, стимулирование роста производительности отечественных предприятий и должна содействовать интеграции стран ТС в мировые рынки.

Основной целью торговой политики ТС должно стать увеличение благосостояния всех стран-участников ТС, что в рамках торговой политики достигается посредством:

- облегчения доступа на международные рынки отечественным предприятиям;
- стимулирования роста производительности;
- содействия интеграции стран ТС в мировые рынки.

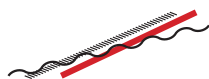
Принципы формирования торговой политики стран ТС, с одной стороны, должны поддерживать достижение провозглашаемых целей торговой политики, а с другой, должны помогать развитию социальной и экономической сфер государств-членов

ТС в интересах населения трех стран. Более широкая формулировка принципов по сравнению с целями призвана обеспечить постоянный учет интересов населения в процессе детализации отдельных мер торговой политики интеграционного объединения.

ЦЕЛИ



ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН ТС
В МИРОВЫЕ РЫНКИ



РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ
ФИРМ



УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА
ЭКСПОРТЕРОВ И ОБЪЕМОВ
ЭКСПОРТА

ПРИНЦИПЫ

1. согласование интересов производителей и потребителей товаров и услуг

2. обеспечение конкуренции на рынках

3. учет интересов всех стран-участниц ТС

4. учет возможного в будущем расширения ТС и ЕЭП

5. избегание внесения неоправданных искажений в организацию работы рынков

7. В принципы внешнеторговой политики ТС должно входить согласование интересов как производителей, так и потребителей товаров и услуг во всех трех странах; необходимо учитывать дальнейшее расширение ТС и ЕЭП; так же требуется объединить усилия стран ТС в развитии рыночных механизмов и обеспечении конкуренции на рынках; следует избегать внесения неоправданных искажений в организацию работы рынков.

8. Максимальные выгоды от либерализации торговли возникают в тех случаях, когда одновременно рынки характеризуются высокой степенью конкуренции и существует свободное движение капитала.

Например, опыт ЕС демонстрирует, что сбалансированное сочетание реформ в области торговой, инвестиционной и конкурентной политики приводит к увеличению эффективности в границах общего рынка. Поэтому при разработке внешнеторговой политики следует учитывать влияние бизнес климата на эффективность каналов влияния внешней торговли на инновационную активность предприятий.

Основные направления внешнеторговой политики

В рамках ТС согласование внешнеторговой политики, направленной на поддержку инновационного развития предприятий, возможно в следующих направлениях:

- развитие экспортной деятельности предприятий;

- развитие конкуренции;
- привлечение прямых иностранных инвестиций.

Поддержка экспорта

Выход отечественных предприятий на экспортные рынки является одним из основных механизмов, влияющих на инновационное развитие экономики, особенно в развивающихся экономиках и странах с переходной экономикой. Начиная экспортировать свою продукцию, отечественные предприятия, как правило, начинают копировать товары, внедрять технологии производства, методы организации производства и методы маркетинга, которые используются на рынках более развитых стран. Причем для стран с переходной экономикой, где недостаточно развиты рыночные механизмы, возможность перенять новые методы маркетинга или организации бизнеса зачастую является не менее важной составляющей инновационной деятельности, чем внедрение новых продуктов или использование новых технологий производства.

9. Программы поддержки экспорта должны уделять особое внимание помощи инновационным предприятиям в малом и среднем бизнесе.

Правительства должны оказывать поддержку малым и средним предприятиям, ориентированную на вовлечение предприятий МСБ во внешнеторговую деятельность, а также на развитие инноваций различных типов, направленных как на выпуск новых видов продукции, так и на совершенствование производственного процесса. В то время как крупные предприятия могут использовать внутренние ресурсы или займы на финансовых рынках для обеспечения НИОКР, малые и средние предприятия существенно ограничены в финансовых возможностях для внедрения инноваций.

Усиление конкуренции

Эмпирические исследования показывают, что конкуренция будет положительно влиять на инновации только при определенных условиях, которые связаны с мобильностью факторов производства в экономике. Усиление конкуренции со стороны импортных товаров и ПИИ окажет положительное влияние на инновационную активность отечественных предприятий при следующих условиях:

- отсутствие барьеров для входа новых предприятий на рынок;
- отсутствие барьеров для выхода неэффективных предприятий с рынка;
- мобильность рабочей силы (особенно квалифицированной);
- мобильность капитала.

Наличие ограничений на передвижение факторов производства из менее эффективных отраслей в более эффективные и от отстающих предприятий к развивающимся препятствует абсорбции положительных эффектов от усиления конкуренции и увеличивает разрыв между эффективными и неэффективными предприятиями внутри отрасли.

10. Внешнеторговая политика, направленная на снижение тарифов и привлечение ПИИ в рамках ТС, должна сопровождаться мерами, направленными на развитие мобильности факторов производства и поддержку конкуренции, а также развитием сотрудничества в области антимонопольного регулирования на национальном уровне и контроля за недискриминационной политикой в отношении предприятий при трансграничных операциях и внутри каждой из стран ТС.

Привлечение прямых иностранных инвестиций

Специфика стран ТС заключается в том, что приток иностранных инвестиций связан с получением доступа к природным ресурсам или, в меньшей степени, с удовлетворением внутреннего спроса, но не ориентирован на экспорт предприятий обрабатывающей промышленности и не включает предприятия в вертикально интегрированные производственные цепочки, то есть не способствует интеграции стран Таможенного союза в мировую экономику. Создание ТС само по себе не создает существенных дополнительных стимулов к привлечению ПИИ в высокотехнологических отраслях. Поэтому страны Таможенного союза должны реализовывать программы, нацеленные на привлечение иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность, а также в создание новых высокотехнологических производств.

11. В программах по привлечению ПИИ особое внимание должно уделяться инвестициям, ориентированным на снижение издержек производства и увеличение конкурентоспособности товаров.

Преимущества стран ТС заключаются в наличии относительно дешевого сырья (что снижает издержки производства) и высокого научно-исследовательского потенциала. Однако существуют «узкие» места, которые сокращают стимулы для ПИИ:

- стоимость рабочей силы выше, чем во многих развивающихся странах;
- не налажены достаточные связи между научными центрами и промышленностью;
- слабая защита прав интеллектуальной собственности.

Техническое регулирование

12. Гармонизация технических требований к продукции является одним из ключевых факторов для упрощения выхода предприятий стран ТС на внешние рынки, а также способствует развитию торговли внутри ТС.

Обязательные технические требования к продукции, устанавливаемые на территории отдельных государств, имеют огромное значение в международной торговле. Технические барьеры являются серьезным фактором, ограничивающим возможности доступа товаров стран ТС на зарубежные рынки. Поэтому одним из важных направлений формирования Единой торговой политики в рамках ТС и ЕЭП является

гармонизация технических регламентов и стандартов, а также санитарных и фитосанитарных мер стран-членов с международными и европейскими стандартами во всех сферах деятельности. С одной стороны, это способствует выпуску конкурентоспособной экспортной продукции, соответствующей международным требованиям, а с другой, ведет к снижению и устранению технических барьеров в торговле.

III. Инструменты Единой торговой политики ЕЭП

Среди инструментов внешнеторговой политики обычно выделяют пошлины, субсидии, количественные ограничения (квоты), а также различные законодательно установленные институциональные барьеры, оказывающие влияние на характер и специфику международного движения товаров и услуг.

Предложенные инструменты Единой торговой политики ТС можно разбить на три группы:

- краткосрочные — упрощение системы возврата НДС и таможенных процедур;
- среднесрочные — согласование структуры таможенных пошлин, техническое регулирование и разработка системы сбора статистических данных о торговле внутри ТС;
- долгосрочные — поддержка экспорта, антидемпинговая политика и привлечение ПИИ.

Возможности использования **таможенных пошлин** как инструмента управления импортно-экспортными потоками в рамках ТС в целом ограничены, что связано с вступлением России в ВТО, налагающим на нее определенные обязательства в рамках таможенной политики.

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

< 1 ГОДА
КРАТКОСРОЧНЫЕ

ВОЗВРАТ
НДС

ТАМОЖЕННЫЕ
ПРОЦЕДУРЫ

1–3 ГОДА
СРЕДНЕСРОЧНЫЕ

ТАРИФНЫЕ
МЕРЫ

ТЕХНИЧЕСКОЕ
РЕГУЛИРОВАНИЕ

СБОР СТАТИСТИЧЕСКИХ
ДААННЫХ

> 3 ЛЕТ
ДОЛГОСРОЧНЫЕ

ПОДДЕРЖКА
ЭКСПОРТА

АНТИДЕМПИНГОВАЯ
ПОЛИТИКА

ПРИВЛЕЧЕНИЕ
ПИИ

13. Дальнейшая внешнеторговая политика ТС в области тарифных мер должна быть нацелена на более эффективную диверсификацию экспортной корзины стран ТС и приведение их структуры ставок импортных тарифов в соответствие с вероятностью возникновения новых экспортных товаров в корзине соответствующих стран.

Более высокие тарифы должны соответствовать товарам с более высокой степенью возникновения конкурентного преимущества, а более низкие тарифы или их полная отмена должны быть для товаров с низкой вероятностью. Такой подход к тарифному регулированию будет способствовать ускорению диверсификации торговой корзины. Аналогичный подход необходимо использовать для пересмотра уже существующих и при подготовке предложений для будущих преференциальных торговых соглашений соответствующих стран. Сами преференциальные торговые соглашения с другими странами призваны стать важным инструментом торговой политики ЕЭП.

Важнейшей задачей торговой политики стран ТС должна стать задача **повышения объемов** несырьевого **экспорта**. Конкретные меры, которые позволят увеличить число предприятий-экспортеров, нарастить объемы экспорта товаров с высокой степенью обработки и экспорта инновационной продукции, должны способствовать формированию благоприятной среды для экспортеров, а именно:

- развитию инфраструктуры поддержки экспорта (финансовые, маркетинговые, организационные, информационные услуги экспортерам);
- устранению таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта;
- усилению координации и взаимодействия всех заинтересованных в увеличении экспорта сторон (надгосударственные и государственные структуры стран ТС, представители экспортеров);
- усилению торгово-политической деятельности по продвижению экспорта стран ТС на внешних рынках.

14. Меры по поддержке экспорта должны носить комплексный характер и включать в себя как финансовые инструменты (льготные кредиты, системы страхования, государственные гарантии), так и информационно-консультационные инструменты.

Меры по **привлечению прямых иностранных инвестиций** можно разделить на две группы:

- 1) направленные на улучшение инвестиционного климата в целом в экономике;
- 2) целенаправленное привлечение иностранных инвесторов в определенные отрасли экономики.

Меры из второй группы относятся большей частью к налоговой политике (льготы, налоговые каникулы, покрытие стартовых издержек и т.п.), в ряде случаев прибегают к развитию государственно-частного партнерства (для предоставления ино-

странным инвесторам определенных льгот и гарантий). На текущем этапе развития ТС и ЕЭП перенесение и даже согласование этих мер на наднациональный уровень не представляется целесообразным.

Основные препятствия, с которыми сталкиваются иностранные компании при инвестировании в другие страны, больше относятся к общему уровню развития инвестиционного климата, поэтому при привлечении ПИИ основное внимание следует уделить развитию бизнес климата, который будет определять эффективность каналов влияния ПИИ на инновационное развитие экономик стран ТС.

15. Для привлечения ПИИ страны ТС должны на наднациональном уровне согласовывать мероприятия по улучшению инвестиционного климата и снижению административных препятствий, при этом конкретные стратегии по работе с иностранными инвесторами должны разрабатываться на национальном и региональном уровнях.

Основное внимание необходимо уделять проектам с участием иностранного капитала, которые:

- направлены на развитие экспорта в обрабатывающих отраслях;
- связаны с привлечением новых технологий и других инноваций, повышающих международную конкурентоспособность национальных производителей товаров и поставщиков услуг.

К текущим вопросам, которые важно решить в ближайшем будущем, относится неэффективность существующей **системы возврата НДС** при экспортных операциях в странах ТС. Опросы предприятий-экспортеров в России и Казахстане показывают, что проблемы с возвратом НДС являются одним из основных препятствий для их внешнеэкономической деятельности.

16. Развитие внешнеторговой деятельности сдерживается при неэффективной координации работы таможенной и избыточной сложности документооборота в экспортно-импортных операциях ТС. Количество документов, которые необходимо получить, и издержки на совершение экспортно-импортных операций в Беларуси, Казахстане и России превышают аналогичные показатели в Восточной и Западной Европе и странах ОЭСР.

С точки зрения применения прочих мер внешнеторговой политики требуется последовательно совершенствовать таможенные процедуры, техническое регулирование, антидемпинговую политику.

17. В области технического регулирования необходимо провести гармонизацию внутренних стандартов и технических регламентов, санитарных и фитосанитарных норм стран-членов ТС с международными и европейскими стандартами во всех сферах деятельности.

Кроме того, представляется целесообразным добиться соответствия сферы аккре-

дитации органов по оценке соответствия и испытательных лабораторий международным стандартам, чтобы получить в дальнейшем международное признание в этой области. Данная мера, вместе с предыдущей, позволит снизить затраты производителей-экспортеров на получение сертификатов на продукцию.

С целью согласования задач модернизации экономик с возможностями торговой политики ЕЭП в сфере технического регулирования, рекомендуется также предпринять следующие шаги:

- 1) сократить сферу обязательной сертификации, заменив ее, по возможности, декларированием соответствия обязательным требованиям;
- 2) исключить одновременное подтверждение соответствия готовой продукции и ее составных частей.

Введение

Перед странами Таможенного союза стоит одинаковая задача – повышение качества жизни населения – одно из направлений решения которой связано с увеличением темпов экономического роста. В открытой экономике увеличение объемов производства национальных производителей возможно, если они могут конкурировать с зарубежными производителями. Конкуренция с иностранными фирмами подразумевает, что национальные производители предлагают на внутреннем и внешнем рынках качественную продукцию по относительно низкой цене или уникальную востребованную продукцию. Этот процесс неразрывно связан с качеством технологического процесса, которое зависит от используемых технологий, оборудования, материалов, методов организации производства и сбыта продукции, квалификации рабочей силы. Чтобы успешно конкурировать с зарубежными производителями и обеспечить качественный рост объемов производства, национальным производителям необходимо привлекать квалифицированный персонал, использовать современные технологии, оборудование и материалы. Современное производство может опираться на уже существующие новейшие достижения, а может генерировать и воплощать в жизнь новые идеи. Первый путь оптимален на догоняющей стадии развития, второй – необходим для дальнейшего развития экономики. Общеизвестными каналами проникновения технологий в страну считаются конкуренция с импортной продукцией на внутреннем рынке и приток прямых иностранных инвестиций в экономику. Дополнительным каналом стимулирования совершенствования технологий является рост экспорта (если речь не идет об экспорте сырьевых товаров или товаров низкой степени переработки). Таким образом, модернизация экономики тесно взаимосвязана с состоянием внешней торговли.

Экономики стран Таможенного союза (ТС) в настоящее время характеризуются низким уровнем конкурентоспособности на мировом рынке как с точки зрения продажи промышленной продукции и услуг, так и с точки зрения привлечения иностранных инвестиций. Для того чтобы изменить эту ситуацию, в странах ТС предпринимаются определенные шаги, в том числе проводятся мероприятия по модернизации, направленные на структурные изменения в экономике. Каждая страна имеет свою программу модернизации и, соответственно, пытается решить эту проблему на национальном уровне. Вместе с тем, поскольку модернизация экономики связана с состоянием внешней торговли, а Беларусь, Казахстан и Россия создали Таможенный союз и планируют преобразовать его в полноценное единое экономическое пространство, и в определенной степени уже реализуют единую торговую политику, целесообразно согласовать содержание единой торговой политики с целями модернизации экономики.

Настоящее исследование, определив существующее положение дел в сфере торговой и модернизационной политики в странах ТС, направлено на выявление системных резервов политики модернизации и развития экономик ЕЭП, их торговой политики. Данное исследование также представляет собой видение по вопросам

развития взаимной и внешней торговли в ЕЭП, рекомендации по формированию Единой торговой политики ТС и ЕЭП с учетом вызовов модернизации и развития национальных экономик стран-участников евразийских региональных интеграционных процессов.

В первой части настоящего исследования представлены результаты анализа текущей ситуации в сфере внешней торговли и политики модернизации в странах ТС, выявлены основные проблемы, проведена оценка торгового потенциала ТС.

Во второй части работы представлен обзор торговых стратегий существующих объединений стран, используемые ими инструменты торговой политики. Проведенный анализ позволил выявить элементы торговых стратегий, способствующих получению положительных результатов. Одновременно были обнаружены механизмы взаимосвязи внешней торговли и инноваций. Вместе с тем, поскольку торговая политика не является единственным фактором, обеспечивающим рост инноваций, проведено дополнительное исследование, позволившее выявить другие детерминанты инновационного поведения фирм. Данное исследование позволило обнаружить общие рамочные условия, соблюдение которых необходимо для успешного достижения целей торговой и модернизационной политик.

В третьей части данного исследования представлен анализ текущей торговой политики стран ТС. Нынешнее состояние сферы внешней торговли характеризуется наличием ряда проблем, поэтому можно сделать вывод о том, что настоящая политика не отвечает в полной мере задачам, стоящим перед странами ТС. В исследовании представлены предложения по основным принципам единой торговой политики ЕЭП, следование которым должно способствовать решению выявленных проблем. В последнем разделе содержатся рекомендации по применению отдельных инструментов торговой политики для достижения целей роста производительности, увеличения и диверсификации экспорта и дальнейшей интеграции стран ТС в мировую экономику.

ЧАСТЬ 1. Структура внешней торговли и программы модернизации стран-участников Таможенного союза

Раздел 1. Описание торговых потоков стран-членов Таможенного союза

Разработка и совершенствование единой торговой политики стран ТС невозможны без понимания текущего состояния их внешней торговли между собой и другими странами. Для этого в данном разделе будут выявлены основные черты, различия и проблемы состояния внешней торговли Беларуси, Казахстана и России. Для получения целостной картины будут рассмотрены следующие аспекты:

- Объемы и динамика экспорта стран ТС в целом, между собой и с остальным миром.
- Структура экспорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с другими странами.
- Объемы и динамика импорта стран ТС в целом, между собой и с остальным миром.
- Структура импорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с остальным миром.
- Использование торговых возможностей странами ТС для торговли между собой.
- В заключение будут выявлены основные проблемы текущего состояния внешней торговли, на решение которых и должна быть направлена единая экономическая политика стран ТС.

Объемы экспорта стран Таможенного союза устойчиво растут в последнее десятилетие, за исключением 2009 года, когда наблюдалось сокращение объемов торговли, обусловленное мировым экономическим кризисом (см. рисунок 1.1). Вместе с тем все три страны уже преодолели докризисную планку по объемам экспорта. В 2011 году экспорт из России составил \$522 млрд, а в 2008-м — \$471.6 млрд, в Беларуси — \$41.4 млрд и \$32.5 млрд, в Казахстане — \$88 млрд и \$71.2 млрд соответственно. Восстановились и объемы экспорта между странами ТС. Однако для России уровень экспорта в страны ТС в 2011 году превысил уровень 2008 года только на 2.8%, тогда как в целом экспорт вырос на 10.7%. Похожая ситуация у Казахстана — 6.8% против 23.6%. Только в Беларуси экспорт в страны Таможенного союза увеличился в большей степени, чем в целом: 39% и 27% соответственно.

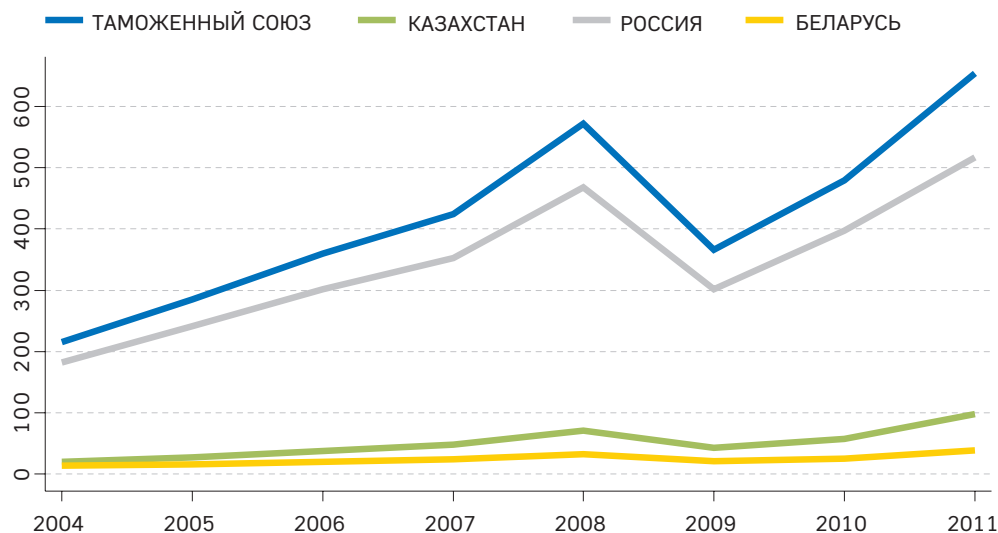


Рисунок 1.1. Объемы и динамика экспорта стран ТС в целом, между собой и с остальным миром, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь — UN Comtrade; 2011 Россия — ФТС; 2011 Казахстан — Комитет таможенного контроля Минфина РК.¹

Экспорт стран ТС имеет четкую сырьевую направленность.

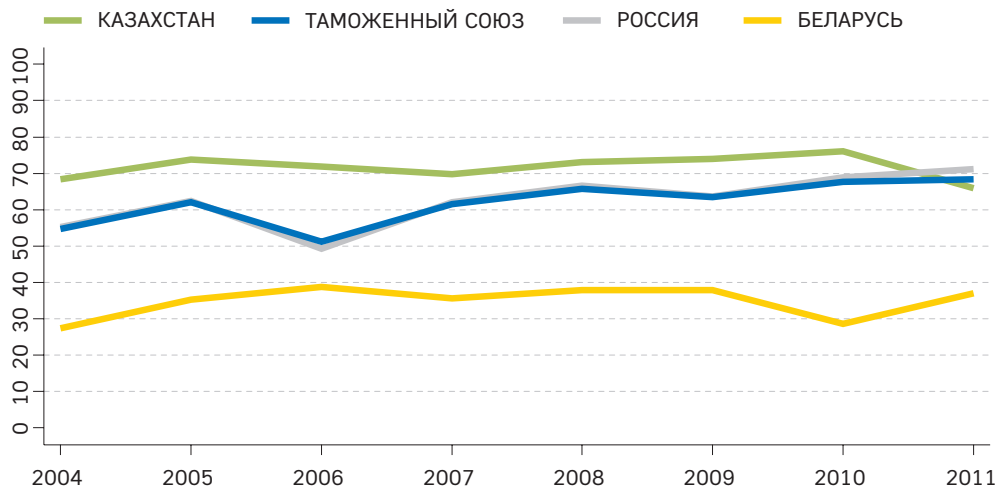
Стоит отметить, что значительная часть объемов экспорта стран ТС приходится на торговлю минеральными продуктами: причем в России и Казахстане их доля около 70%, а в Беларуси — около трети совокупного экспорта (см. рисунок 1.2). Быстрое восстановление объемов экспорта в странах ТС после кризиса 2008–2009 годов почти полностью обусловлено ростом мирового спроса на энергоносители и увеличением цен на них. Видимо, для России и Казахстана этот факт объясняет также и более быстрое восстановление объемов экспорта в прочие страны, а не в страны ТС. В Беларуси дополнительную поддержку экспорту оказала масштабная девальвация национальной валюты.

В 2010–2011 годах были осуществлены следующие шаги для начала работы ТС:

- в июле 2010 года на территории стран-участников начал применяться таможенный кодекс ТС;
- в июле 2011 года отменен таможенный контроль на границах России, Казахстана и Беларуси; таможенный контроль перенесли на внешний контур границ ТС.

¹ Для расчетов использовались данные в разрезе страна-товар по классификации ТН ВЭД. С 2004 года по 2010-й по всем странам ТС (а для Республики Беларусь и для 2011 года) использовались данные до шестого знака дезагрегации, так как они являются более подробными и позволяют производить расчеты, где важна товарная субпозиция. Однако имеющиеся на данный момент данные по России и Республике Казахстан по шести знакам за 2011 год отличаются от официальных данных по общим объемам торговли, а данные по объемам экспорта и импорта недооценены. Возможно, это связано с тем, что еще не все позиции по подробным товарным кодам доступны. Соответственно, авторы использовали в своих расчетах данные с меньшей степенью дезагрегации, а именно: для Республики Казахстан — до четырех знаков, а по России — до двух знаков (российские данные до четырех знаков также существенно недооценены по сравнению с официальными). Данные по шестизначным товарным кодам были взяты с сайта «World Integrated Trade Solution» (wits.worldbank.org), который предоставляет данные из UN Comtrade. Для Казахстана за 2011 год использовались данные Комитета таможенного контроля Министерства финансов Республики Казахстан (<http://www.customs.kz/wps/portal/customs>). За 2010 год по Казахстану также были взяты данные Комитета таможенного контроля, поскольку данные UN Comtrade отсутствуют для шестизначной степени дезагрегации. По России использовались данные сайта Федеральной таможенной службы РФ (<http://stat.customs.ru/apex/f?p=201:3:2036929804757468::NO>).

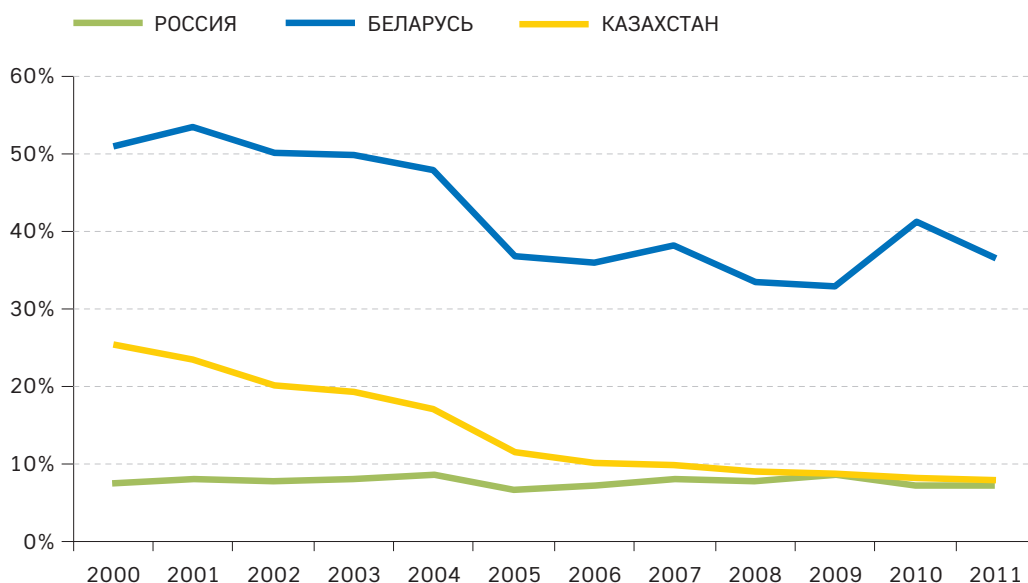
Рисунок 1.2. Доля минеральных ресурсов в общем объеме экспорта, %



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь — UN Comtrade; 2011 Россия — ФТС; 2011 Казахстан — Комитет таможенного контроля Минфина РК.

В целом данных еще недостаточно для того, чтобы сделать однозначный вывод о влиянии этих мер на развитие взаимной торговли между странами ТС. Из имеющихся данных уже видно, что доля экспорта России в страны ТС в 2010–2011 годах составила 7.2% (см. рисунок 1.3), что ниже показателя за 2007–2009 годы (около 8%). Соответствующая доля экспорта Казахстана составила 8% (ранее 9.3%). Такая отрицательная динамика связана с опережающим ростом объемов экспорта (в первую очередь углеводородов) в прочие страны. Для Республики Беларусь ситуация выглядит по-другому: в 2010–2011 годах доля экспорта в Россию и Казахстан составила в среднем 39%, тогда как в 2007–2009 годы — 35%. Таким образом, налицо общая тенденция к снижению вклада экспорта в страны ТС для Казахстана и России.

Рисунок 1.3. Доля экспорта в страны ТС в общем объеме экспорта, %



Источник: Росстат, Агентство Республики Казахстан по статистике, Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

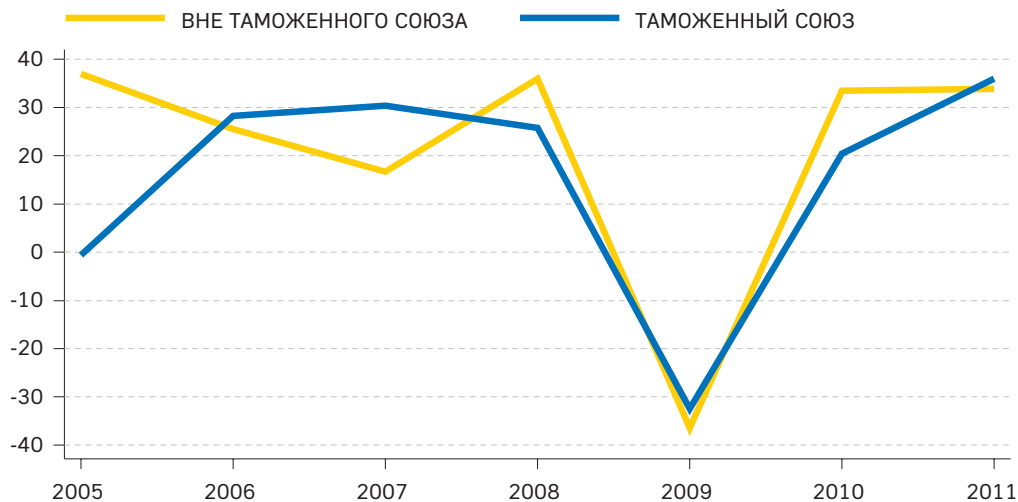


Рисунок 1.4. Темпы роста экспорта стран ТС, %

Источник: Национальный статистический комитет Беларуси и Росстат.

Динамика темпов роста экспорта внутри и вне Таможенного союза также пока не дает оснований полагать, что предпринятые шаги по дальнейшей экономической интеграции трех стран отразились на объемах и направлении торговых потоков (см. рисунок 1.4).

1.1. Структура экспорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с другими странами

Основными экспортными товарами ТС являются минеральное сырье (преимущественно нефть и газ), металлы и изделия из них, продукция химической промышленности (см. рисунок 1.5). В 2011 году на долю этих трех позиций приходилось почти 90% всего экспорта стран ТС.

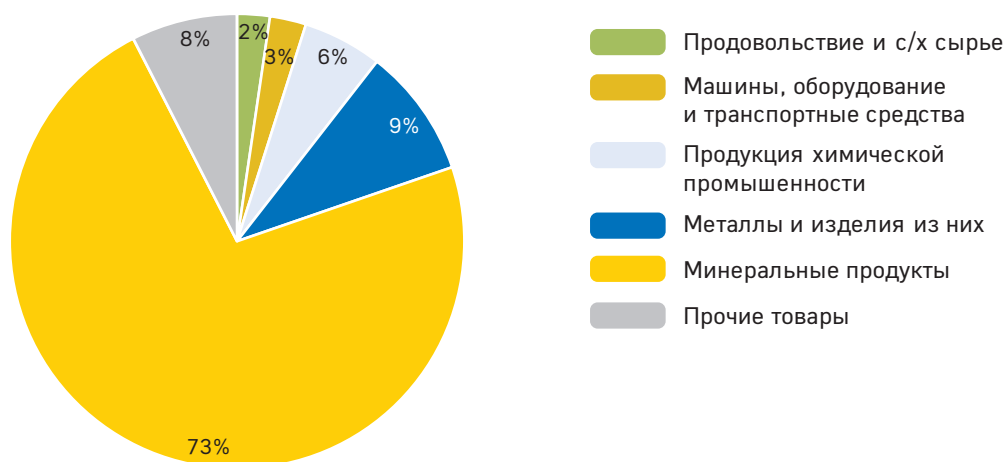
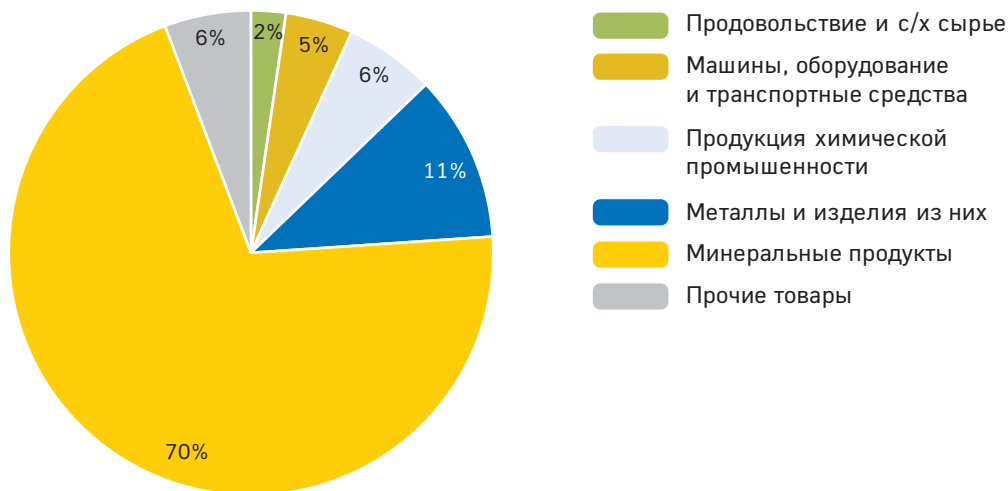


Рисунок 1.5. Структура экспорта ТС в 2011 году

Источник: Евразийская экономическая комиссия.

Рисунок 1.6.
Структура экспорта России в 2011 году

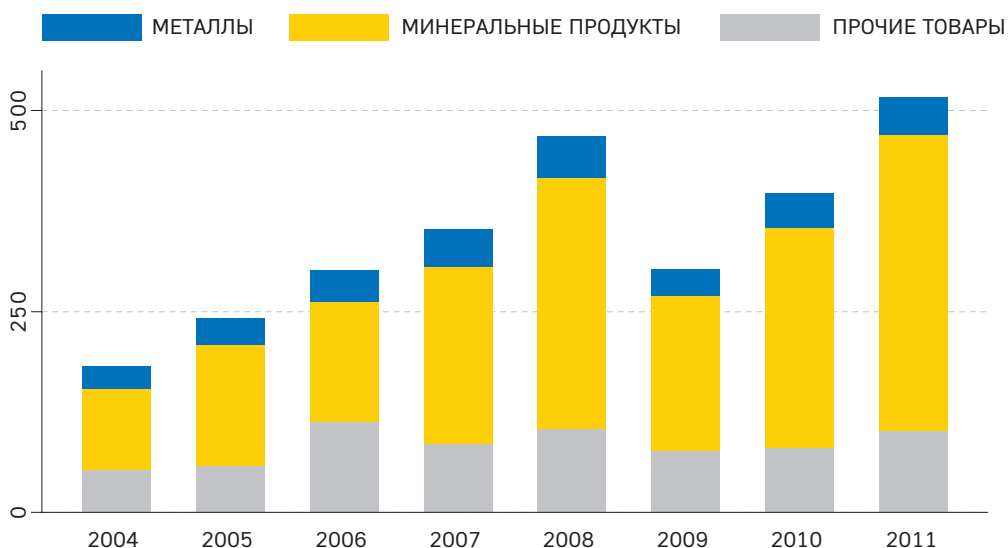


Источник: Росстат.

Основные торговые партнеры ТС: Европейский союз, Китай и Украина.

Основным торговым партнером ТС является Европейский союз. При этом наиболее существенны поставки в Нидерланды (в 2011 году — 23.2% экспорта в страны ЕС), Италию (14.8%), Германию (11.6%), Польшу (7.3%) и Францию (6.2%). Значительны экспортные поставки в Китай (8.9% общего объема экспорта) и Украину (6.4%). Структура экспорта ТС определяется в первую очередь структурой экспорта России, на которую приходится более 80% суммарного экспорта. Основной статьей экспорта России является минеральное сырье (см. рисунок 1.6), доля которого в общем объеме российского экспорта выросла до 70% в 2011 году. Второе место занима-

Рисунок 1.7.
Структура экспорта России, \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФИП по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 ФТС.

ют металлы и изделия из них. Однако в последние годы наблюдается уменьшение вклада товаров данной группы в совокупный экспорт (см. рисунок 1.7): в 2011 году доля металлов и изделий из них составила 11%. Далее по значимости следуют продукция химической промышленности (около 6%), машины, оборудование и транспортные средства (около 5%). Доля машин, оборудования и транспортных средств в общем объеме экспорта также в последнее время устойчиво снижается.

В страны ТС Россия также поставляет в основном сырье: в Беларусь — топливно-энергетическое сырье и металлы; в Казахстан, помимо вышеперечисленных товаров, машины и оборудование.

Менее 10% российского экспорта попадает в страны ТС. Из них две трети — в Беларусь и одна треть — в Казахстан (см. рисунок 1.8). Наибольший объем экспорта из России приходится на страны ЕС, Китай и ТС (см. рисунок 1.9).

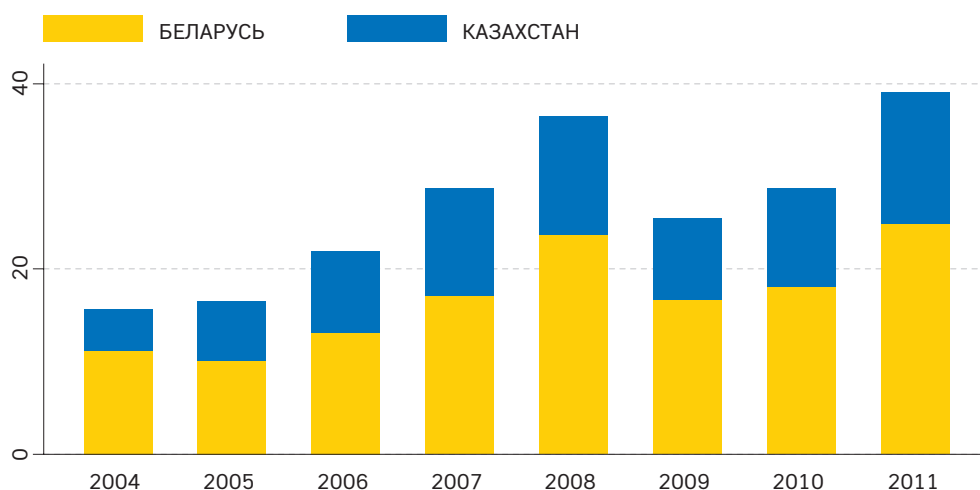


Рисунок 1.8. Экспорт РФ в страны ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 ФТС.

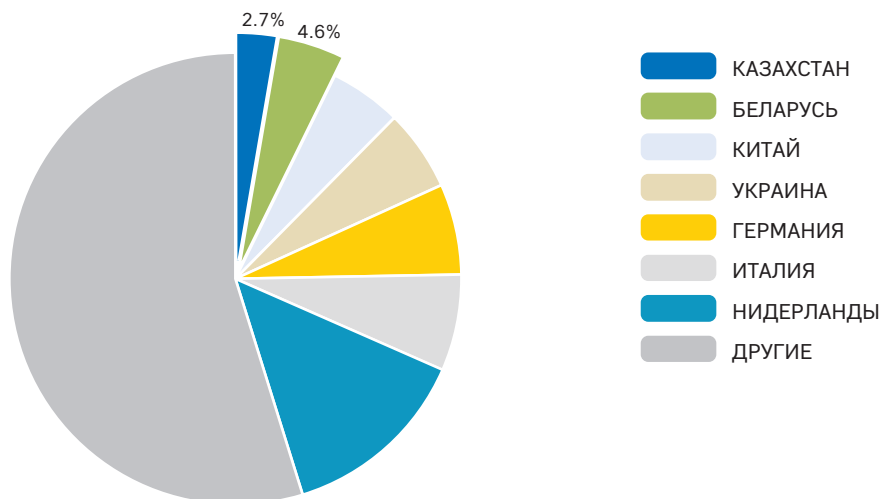
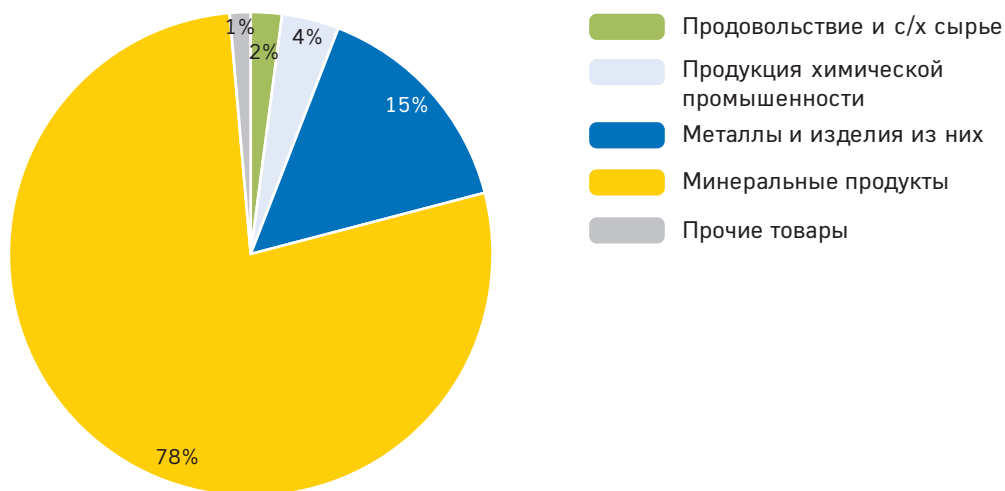


Рисунок 1.9. Основные партнеры РФ по экспорту в 2010 году

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

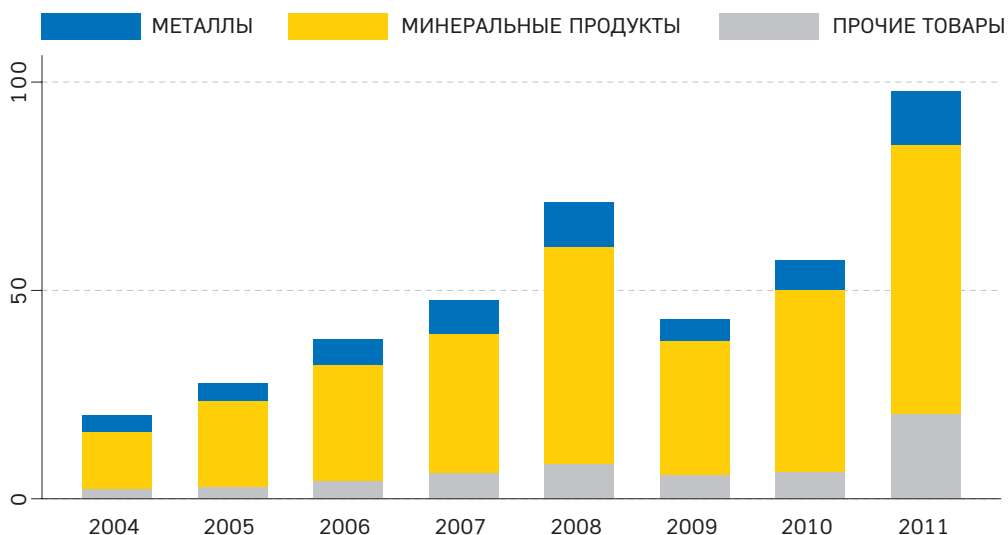
Вклад Казахстана в экспорт ТС в остальные страны — менее 15%, при этом экспортная структура Казахстана очень похожа на российскую. Почти 80% экспорта составляет экспорт минеральных товаров (преимущественно топливно-энергетических), почти 15% приходится на металлы и изделия из них (см. рисунок 1.10). Далее по значимости следуют: продукция химической промышленности, продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье. Структура экспорта Казахстана довольно устойчива (см. рисунок 1.11).

Рисунок 1.10.
Структура экспорта Казахстана в 2011 году



Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике.

Рисунок 1.11.
Структура экспорта Казахстана (динамика), \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Комитет таможенного контроля Минфина РК.

На страны ТС приходится менее 10% экспорта Казахстана, из которых около 98% поступает в Россию (см. рисунок 1.12). В страны Таможенного союза Казахстан поставляет различные виды сырья: в Россию — руды, топливно-энергетическое сырье

и черные металлы, в Беларусь — топливно-энергетическое сырье, черные металлы и алюминий. Большая часть экспорта Казахстана поступает в Европейский союз (почти 50% в 2011 году) и Китай (18.5%).

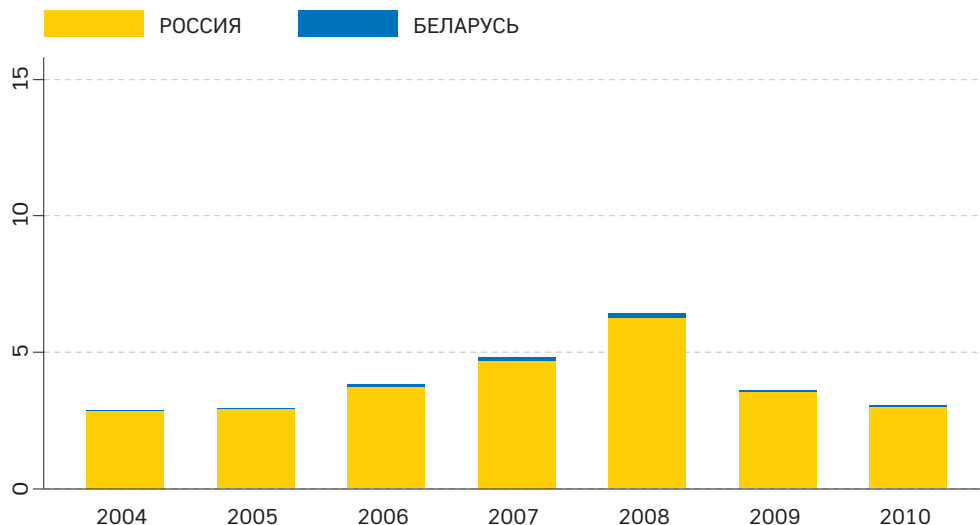


Рисунок 1.12. Экспорт Казахстана в ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Комитет таможенного контроля Минфина РК.

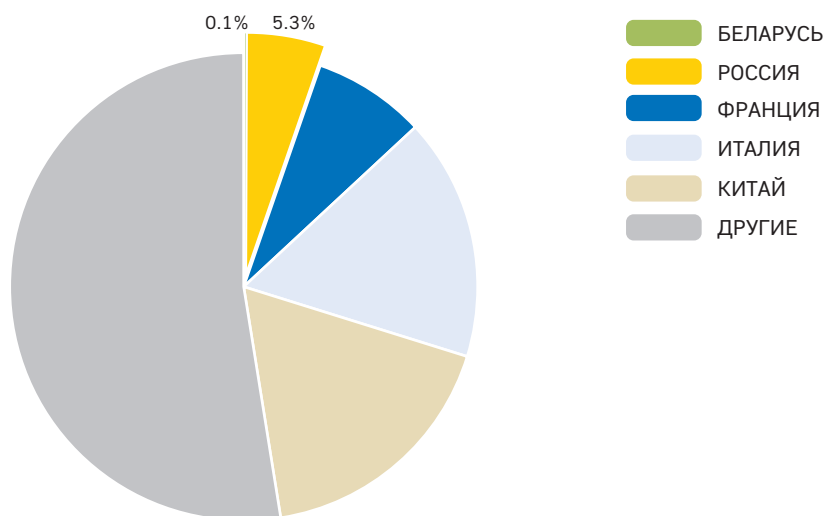


Рисунок 1.13. Основные партнеры Казахстана по экспорту в 2010 году

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

Схожесть экспортной структуры Казахстана и России подтверждается соответствующим индексом схожести экспортных структур — similarity index² (см. таблицу 1.1), что связано, в первую очередь, с высокой долей топливно-энергетических товаров, а также металлов и изделий из них в структуре экспорта. Экспортную модель России и Казахстана можно смело назвать сырьевой.

² Подробнее об индексе схожести экспортных структур см. в Приложении 1.

Таблица 1.1.
Индекс похожести экспортных структур для стран — членов ТС в 2010 году

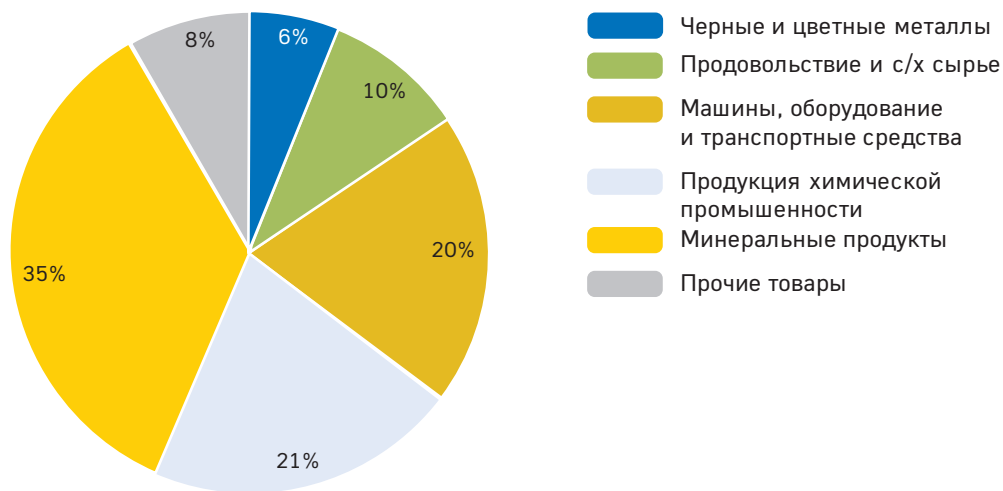
Страны — торговые партнеры	Индекс похожести экспортных структур
Беларусь — Россия	29%
Беларусь — Казахстан	8%
Россия — Казахстан	44%

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

Экспортная структура Беларуси является наиболее дифференцированной среди стран ТС — проблема сырьевого экспорта для нее стоит не так остро (при этом сам сырьевой экспорт и экспорт продукции первичного передела сырья является одной из важных статей экспорта Беларуси, как и у остальных участников ЕЭП, хотя и в меньшем объеме).

Вклад Республики Беларусь в совокупный объем экспорта ТС невелик — менее 5%, поэтому товарная структура экспорта этой страны практически не оказывает влияния на общую структуру. Вместе с тем, она отличается от экспортной структуры России и Казахстана (см. рисунок 1.15). Основной статьей белорусского экспорта по-прежнему является минеральное сырье, однако на его долю приходится всего около трети совокупного объема (см. рисунок 1.14). В среднем по 20% приходится на продукцию химической промышленности³; машины, оборудование и транспортные средства. Далее по значимости следуют сельскохозяйственные и продовольственные товары (около 10%) и металлы (около 5%). Товарная структура экспорта Республики Беларусь является более дифференцированной по сравнению с Россией и Казахстаном и носит более индустриальный характер.

Рисунок 1.14.
Структура экспорта Беларуси в 2011 году



Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

³ В экспорт химической промышленности попадает перепродажа Беларусью поставляемых беспошлинно российских нефтепродуктов. По данным СМИ, Россия оценивает потери от этих схем примерно в \$1.5 млрд (<http://vz.ru/economy/2012/10/29/604794.html>).



Рисунок 1.15. Структура экспорта Беларуси, (динамика), \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

На страны Европейского союза (более 35%), страны ТС (около 37%) и Украину (10%) совокупно приходится более 80% белорусского экспорта. Таким образом, страны Таможенного союза являются ключевым торговым партнером для Беларуси (см. рисунок 1.17). Однако значимость России и Казахстана для Беларуси существенно различается: 95% экспорта в страны ТС идет в Россию и только 5% — в Казахстан (см. рисунок 1.16).

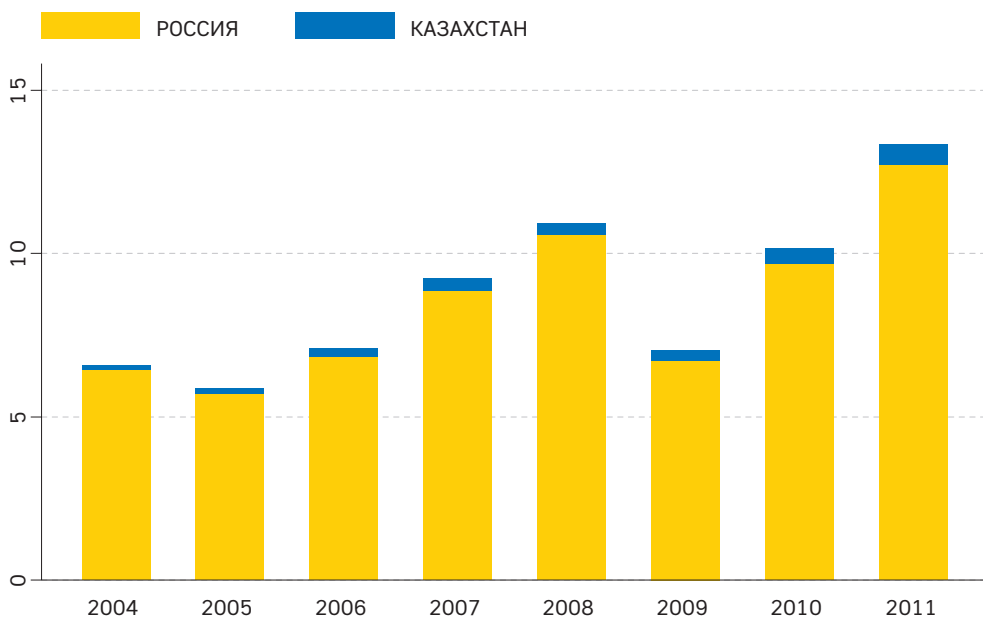
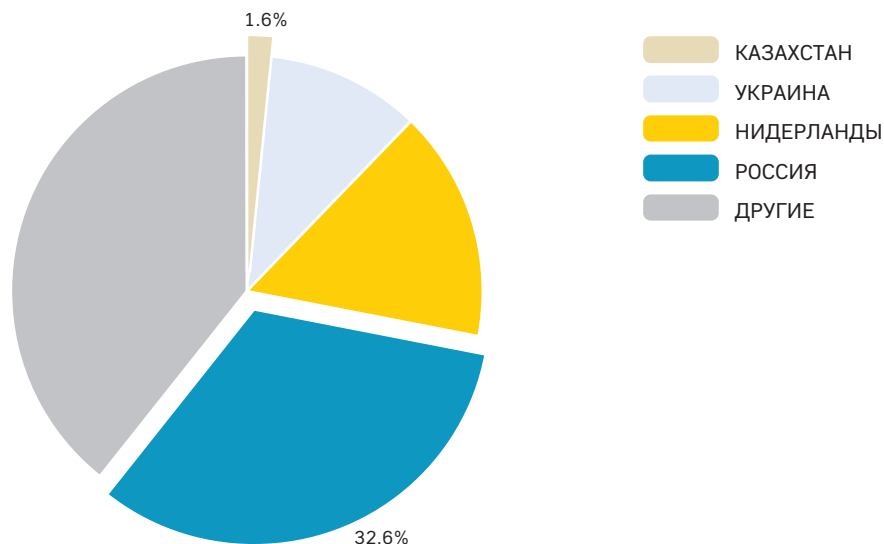


Рисунок 1.16. Экспорт Беларуси в ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

Рисунок 1.17. Основные партнеры Беларуси по экспорту в 2011 году



Источник: расчеты ЦЭФИП по данным UN Comtrade.

В страны ТС Республика Беларусь поставляет в основном средства наземного транспорта, молочную и мясную продукцию, машины и оборудование (на эти товарные группы приходится около 50% экспорта Беларуси в Россию и Казахстан). Отличие товарной структуры экспорта Беларуси от других стран подтверждается соответствующими значениями индекса похожести экспортной структуры. Для пары Беларусь — Казахстан значение индекса мало — всего 0.08 (см. таблицу 1.1). Структуры экспорта России и Беларуси обладают некоторой общностью: значение индекса близко к 0.3. Действительно, в структуре экспорта обеих стран присутствуют минеральные продукты; металлы и изделия из них; продукция химической промышленности; машины, оборудование и транспортные средства.

Страны ТС практически не экспортируют высокотехнологичную продукцию.

Статистические данные также позволяют оценить вклад высокотехнологичной продукции в экспортные потоки⁴ (см. рисунок 1.18). По методологии ОЭСР, в Казахстане доля высокотехнологичной продукции к 2011 году без учета урана и урансодержащих элементов достигала всего 0.8% от общего объема экспорта (\$0.5 млрд в 2010 году; с учетом урана и урансодержащих элементов – \$2.1 млрд), в России и Беларуси – чуть более 1% (соответственно \$5.2 млрд и \$0.4 млрд). Можно сделать вывод, что всем странам ТС необходимо предпринимать определенные шаги по развитию производства и экспорта высокотехнологичной продукции, что не только позволит улучшить структуру экспорта, но и будет способствовать развитию технологий, созданию высококвалифицированных рабочих мест и росту стоимости экспортной продукции.

⁴ Перечень высокотехнологичных продуктов включает несколько десятков наименований, например, различные редкие вещества и материалы, продукцию фармацевтической промышленности, телекоммуникационное оборудование и пр. Полный перечень представлен в документе «Working Party on International Trade in Goods and Trade in Services Statistics. INCREASING THE RELEVANCE OF TRADE STATISTICS: TRADE BY HIGH-TECH PRODUCTS» / OECD, STD/SES/WPTGS(2008)10.

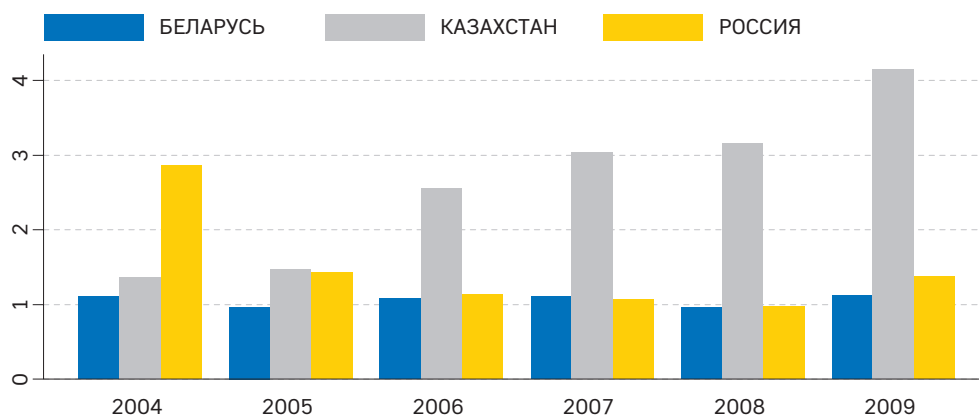


Рисунок 1.18. Доля высоко-технологического экспорта в общем экспорте, %

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

1.2. Объемы и динамика импорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с остальным миром

Объемы импорта и экспорта стран ТС в последнее десятилетие устойчиво растут, за исключением 2009 года, когда наблюдалось сокращение объемов торговли, обусловленное мировым экономическим кризисом (см. рисунок 1.19). Россия и Беларусь уже преодолели докризисную планку не только по экспорту, но и по импорту. В 2011 году импорт в Россию составил \$324 млрд, а в 2008 году — \$292 млрд, в Беларусь — \$46 млрд и \$39 млрд соответственно, а вот Казахстан в 2011 году немного «недотянул» до показателя 2008-го: \$37.9 млрд и \$37.1 млрд соответственно. Ситуация с объемами импорта внутри ТС аналогична. Следует отметить, что Россия быстрее наращивает импорт из Казахстана и Беларуси, чем из прочих стран, причем первенство в этом процессе принадлежит, безусловно, Беларуси. На ее долю приходится две трети импорта из стран Таможенного союза, а с 2008 года объем импорта в Россию из Беларуси увеличился на 30%, тогда как из Казахстана — только на 7.5%.

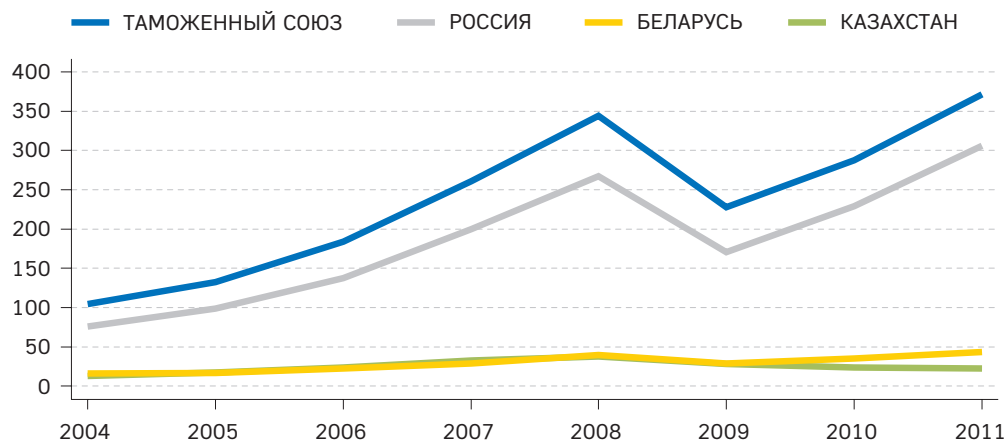
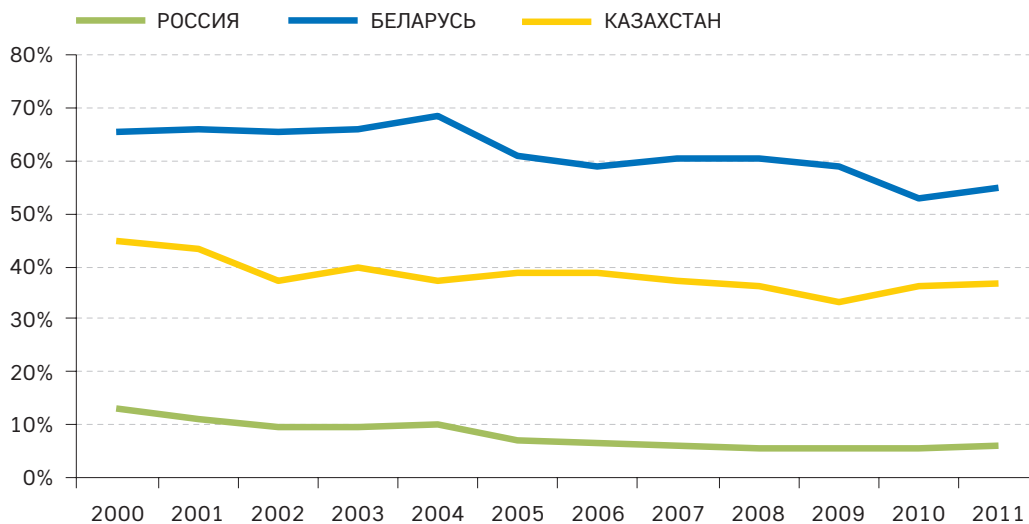


Рисунок 1.19. Объемы и динамика импорта стран ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

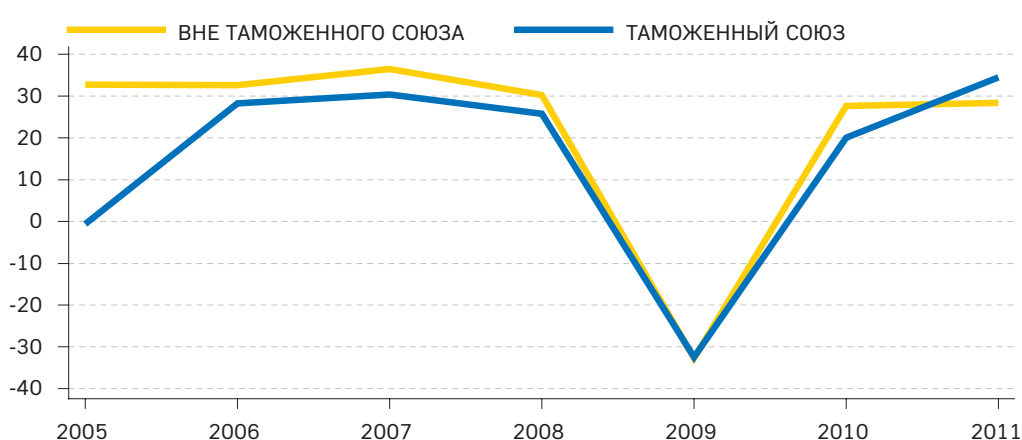
Рисунок 1.20.
Доля импорта из стран ТС, %



Источник: Росстат, Агентство Республики Казахстан по статистике, Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

Россия, Казахстан и Беларусь в разной степени зависят от взаимных поставок продукции. Самую высокую степень зависимости от торговли со странами-членами ТС демонстрирует Беларусь: в 2011 году более 50% всего импорта Беларуси составил импорт из Казахстана и России. Для Казахстана также характерна значительная зависимость от импортных потоков из России и Беларуси (около 40%). Доля стран-членов ТС в общем объеме импорта России невелика — менее 10% (см. рисунок 1.20). До кризиса рост импорта из третьих стран опережал рост импорта внутри ТС. В 2010 году ситуация сохранилась. В 2011 году впервые темпы роста импорта внутри ТС превысили темпы роста импорта из третьих стран. Однако делать какие-то выводы об изменении тенденции преждевременно, так как, возможно, это является следствием эффекта низкой базы, а не углубления экономической интеграции. (см. рисунок 1.21).

Рисунок 1.21. Темпы роста импорта стран ТС, %



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным Росстата и Национального статистического комитета Республики Беларусь..

1.3 Структура импорта стран ТС в целом, в рамках Таможенного союза и с другими странами

Страны ТС импортируют преимущественно продукцию с высокой добавленной стоимостью: машины и оборудование, продукцию химической промышленности.

Структура импорта стран ТС существенным образом отличается от экспортной. Если вывозят из ТС преимущественно сырье, то ввозят сложную готовую продукцию: машины, оборудование и транспортные средства (почти половина импортных поставок), продукцию химической промышленности, сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары (см. рисунок 1.22).

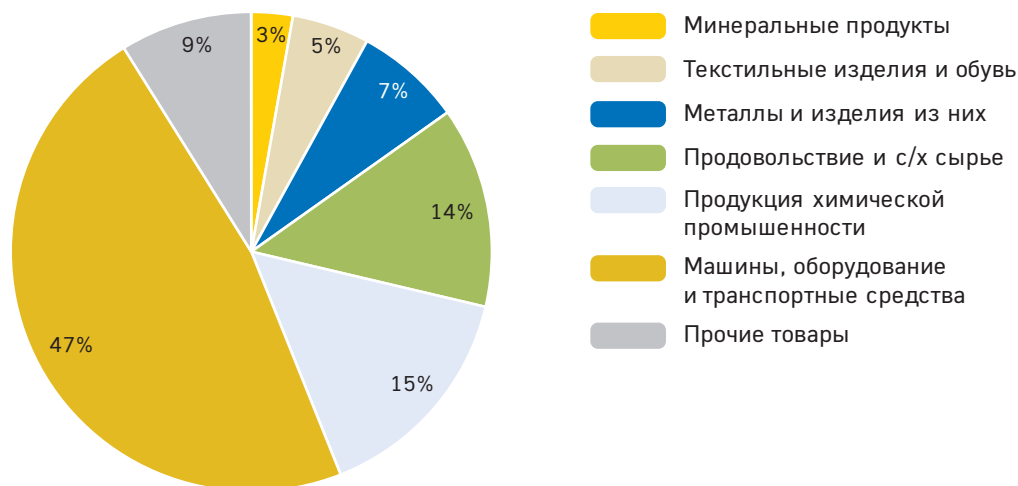


Рисунок 1.22.
Структура импорта ТС в 2011 году

Источник: Евразийская экономическая комиссия.

Хотя большую часть импорта составляют промышленные товары, доля высокотехнологичной продукции в общем объеме импорта невелика (см. рисунок 1.23).

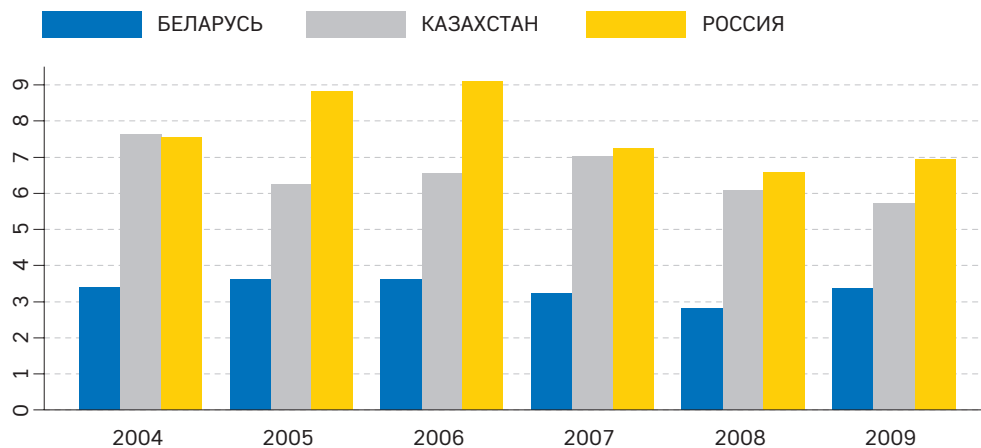


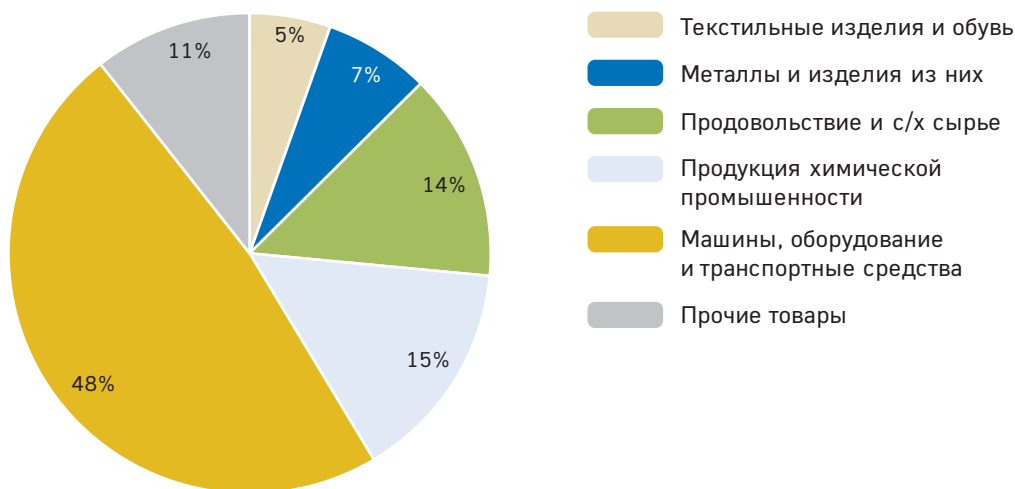
Рисунок 1.23.
Доля высокотехнологичного импорта в общем импорте, %

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

Поскольку в совокупном объеме импорта ТС из третьих стран большая часть (около 87%) приходится на Россию, фактически она определяет общую структуру импорта.

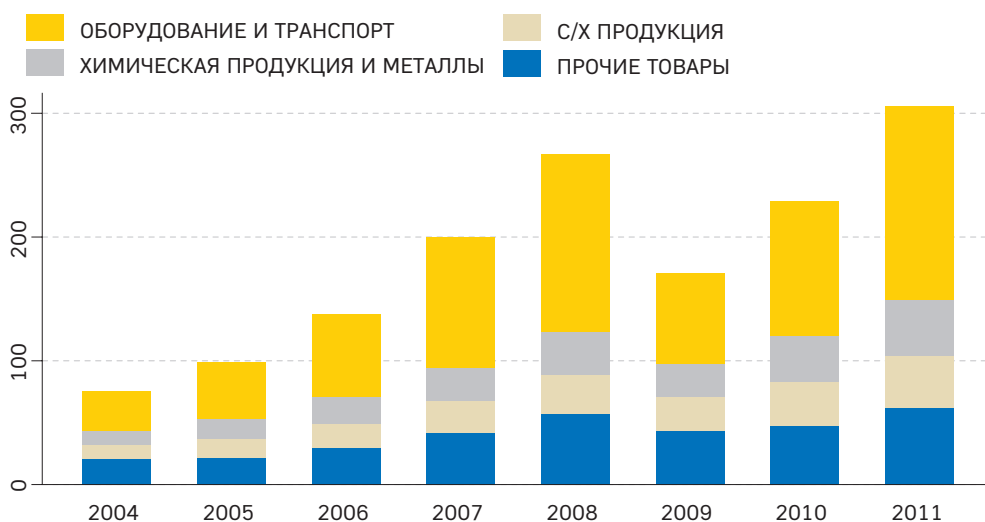
Почти половину импорта в Россию составляют машины, оборудование и транспортные средства (см. рисунок 1.24). До кризиса в 2007–2008 годов на их долю приходилось более 50% всего импорта в Россию (см. рисунок 1.25). В кризис, в связи со снижением инвестиций в основной капитал, повышением пошлин на импорт автомобилей и девальвацией рубля, доля машин снизилась до 44%, однако в 2011 году позиции практически восстановились (48%). На импорт химической продукции и сельскохозяйственного сырья и продовольствия приходится по 15%.

Рисунок 1.24.
Структура импорта РФ в 2011 году



Источник: Росстат.

Рисунок 1.25.
Структура импорта РФ (динамика), \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 ФТС.

На долю стран ТС приходится менее 10% совокупного импорта России. Наиболее значимыми импортерами для России являются ЕС, Китай и страны ТС (см. рисунок 1.27).

Структура импорта из Беларуси похожа на совокупную структуру: преобладают машины и оборудование, продовольственные товары. Из Казахстана Россия ввозит сырье, что связано с обеспечением потребностей производственных мощностей в отдельных регионах России, исторически (со времен СССР) ориентированных на поставку сырья из Казахстана. На долю Беларуси приходится две трети поставок из стран ТС, а на Казахстан — всего одна треть.

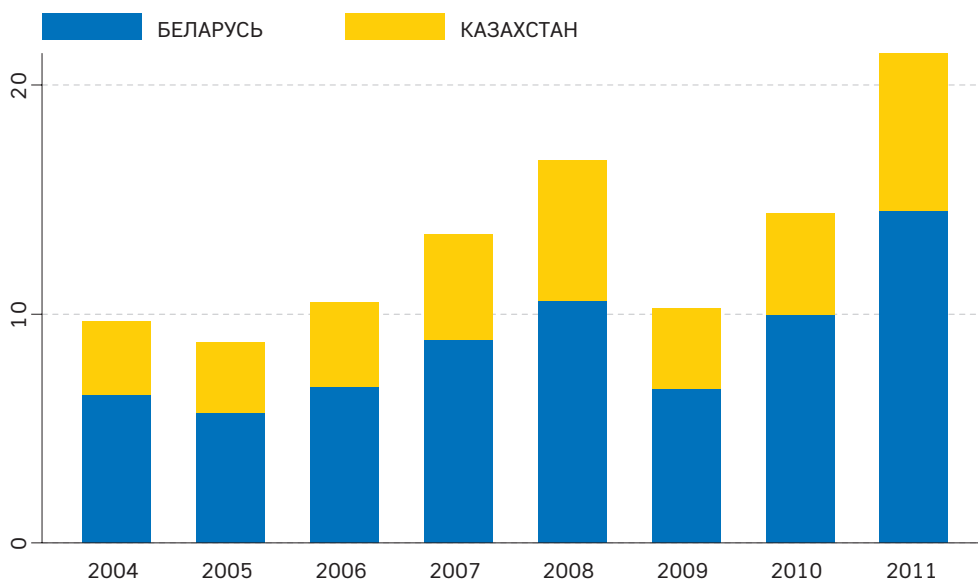


Рисунок 1.26. Импорт РФ из ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade; 2011 ФТС.

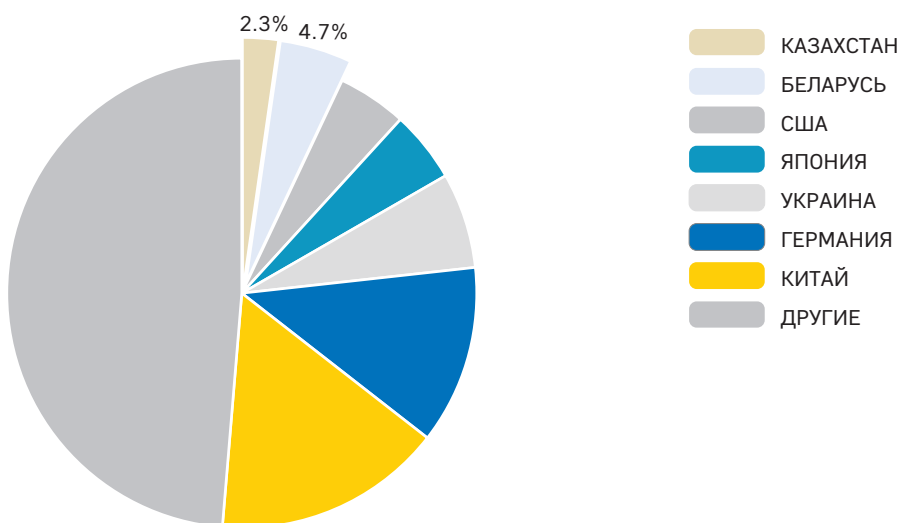


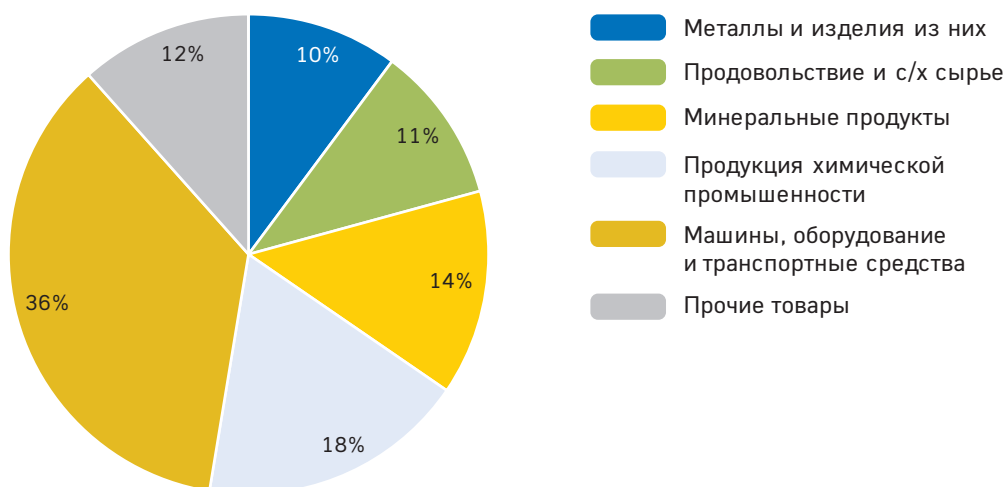
Рисунок 1.27. Основные партнеры РФ по импорту в 2011 году

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным ФТС.

В общем объеме импорта из третьих стран на долю Казахстана приходится около 7%, на долю Беларуси — около 6%. Таким образом, эти страны практически не влияют на структуру совокупного импорта ТС. При этом структура импорта Казахстана в целом напоминает российскую (см. рисунок 1.29), а вот структура импорта Беларуси существенным образом отличается от нее (см. рисунок 1.33).

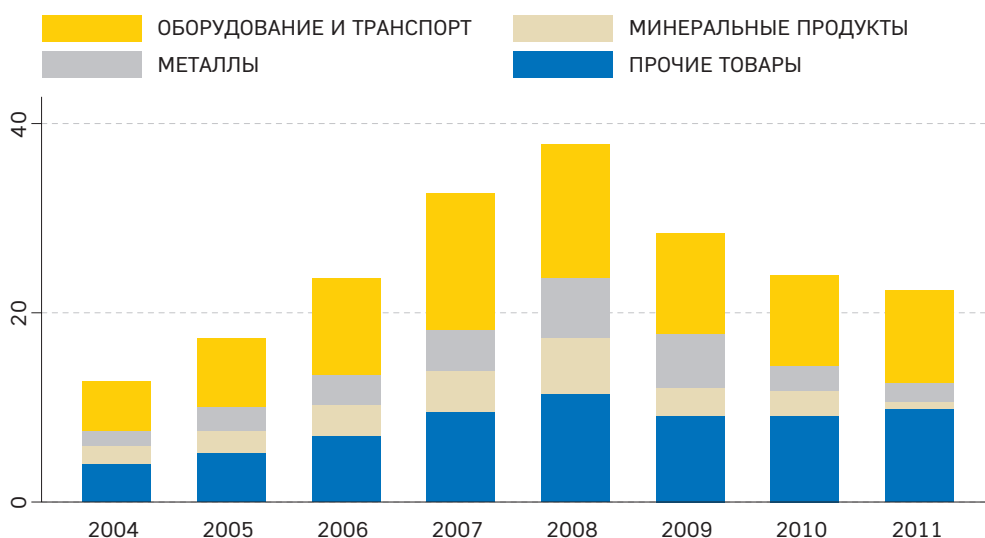
Около 40% импорта Казахстана приходится на машины, оборудование и транспортные средства (см. рисунок 1.28). Далее по значимости следуют: продукция химической промышленности (менее 20%), минеральные продукты (около 15%), металлы и изделия из них (около 10%), сельскохозяйственное сырье и продовольственные товары (около 10%).

Рисунок 1.28.
Структура импорта Казахстана в 2011 году



Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике.

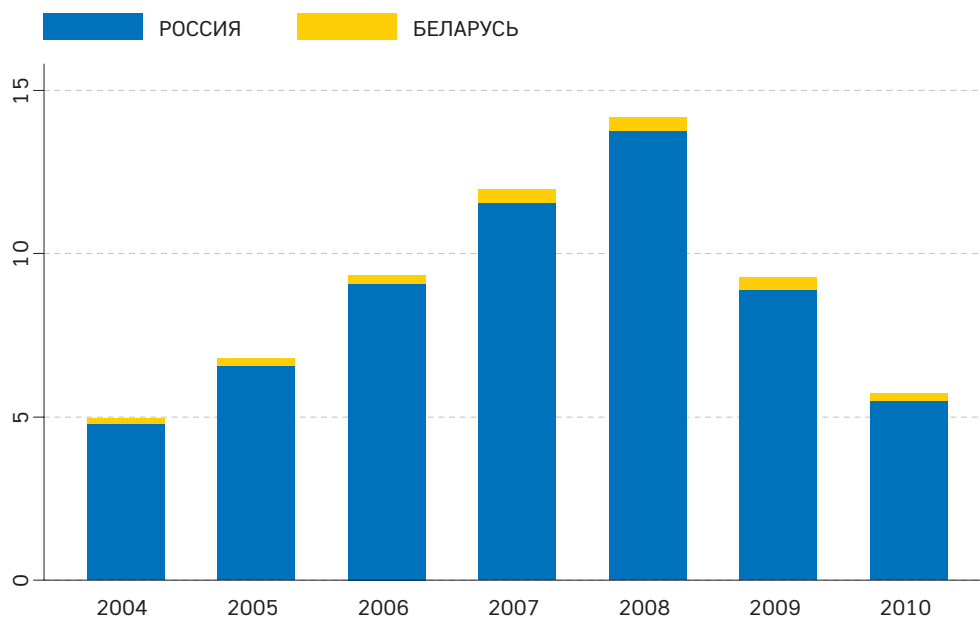
Рисунок 1.29.
Структура импорта Казахстана (динамика), \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Комитет таможенного контроля Минфина РК.

Основными импортерами в Казахстан являются Россия (около 40% совокупного импорта в 2011 году), Европейский союз (19.3%), Китай (13%). ТС является крупнейшим поставщиком товаров в Казахстан (около 40%): 95% импорта Казахстана из стран ТС приходится на Россию и всего 5% — на Беларусь (см. рисунок 1.30). Возможно, это отчасти связано с тем, что Казахстан и Беларусь могут торговать между собой через Россию.

Рисунок 1.30. Импорт Казахстана из ТС, \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Комитет таможенного контроля Минфина РК.

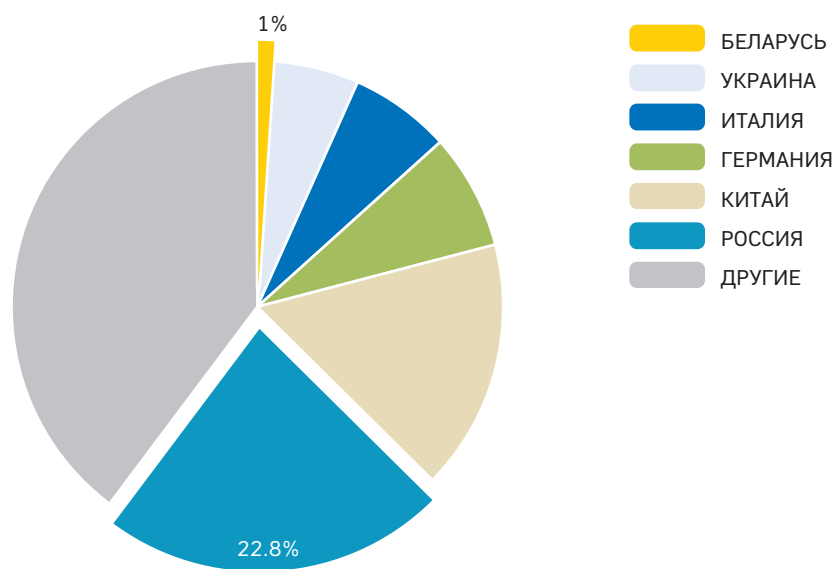
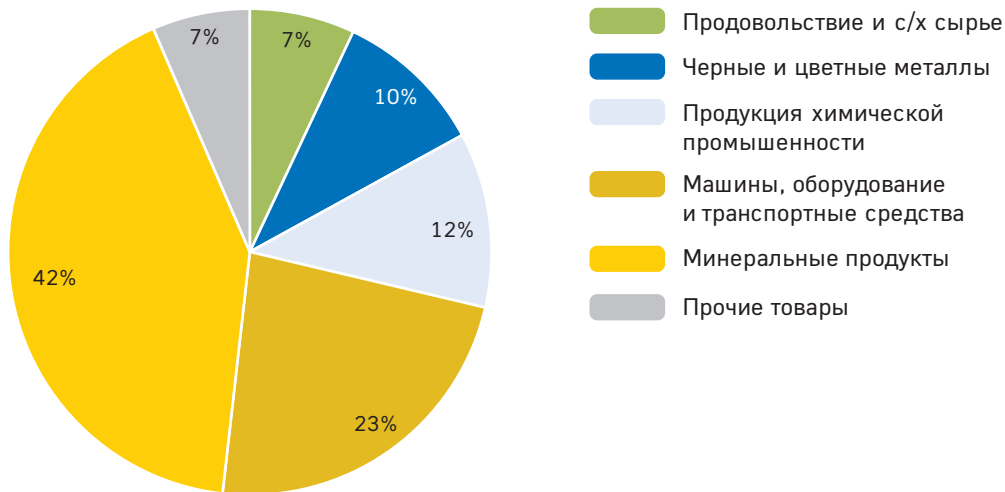


Рисунок 1.31. Основные партнеры Казахстана по импорту в 2010 году

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь — UN Comtrade; 2011 Россия — ФТС; 2011 Казахстан — Комитет таможенного контроля Минфина РК.

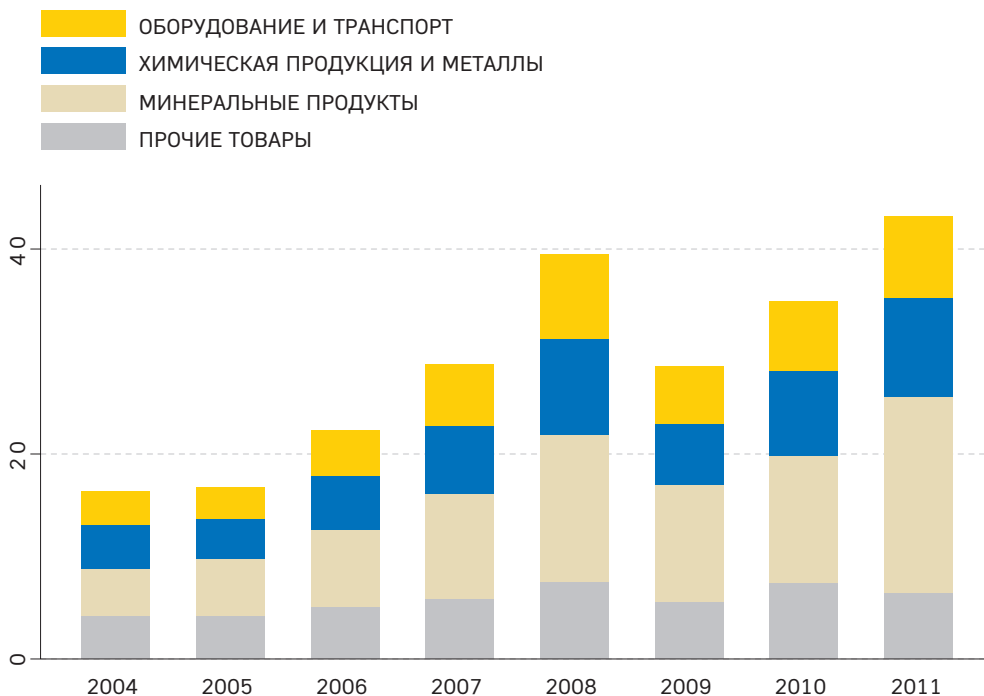
Основным импортным товаром Беларуси, как страны, не наделенной полезными ископаемыми, является минеральное сырье — около 40% (см. рисунок 1.32). Далее следуют: машины, оборудование и транспортные средства (более 20%), продукция химической промышленности (более 10%) и металлы (около 10%).

Рисунок 1.32.
Структура импорта Беларуси в 2011 году



Источник: Национальный статистический комитет Республики Беларусь.

Рисунок 1.33.
Структура импорта Беларуси, \$ млрд



Источник: расчеты ЦЭФПР по данным UN Comtrade.

Основными импортерами в Беларусь являются страны ТС (54% общего импорта в 2011 году), ЕС (менее 20%), Китай (5%). На долю России и Казахстана приходится более половины импорта Беларуси. При этом почти 99% приходится на Россию. Из обеих стран Беларусь импортирует топливно-энергетическое сырье и металлы (см. рисунок 1.34).

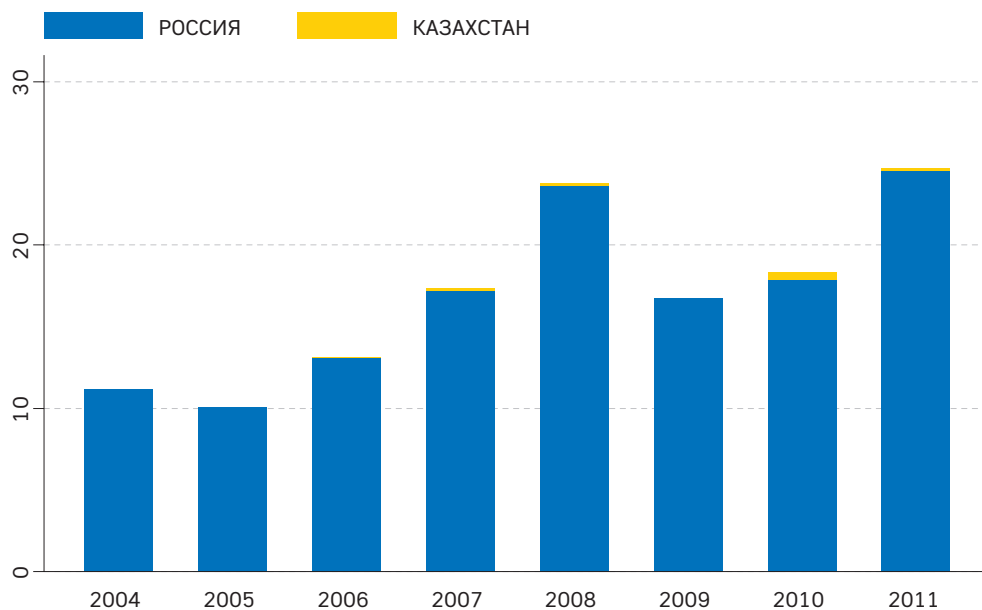


Рисунок 1.34. Импорт Беларуси из ТС, \$ млрд

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным UN Comtrade.

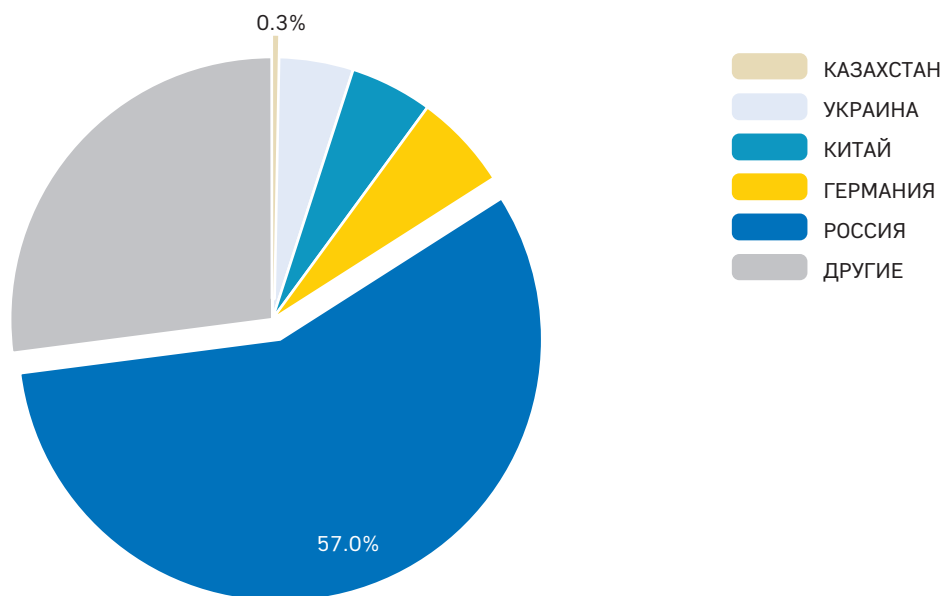


Рисунок 1.35. Фактические и потенциальные объемы торговли между странами

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade; 2011 Беларусь — UN Comtrade; 2011 Россия — ФТС; 2011 Казахстан — Комитет таможенного контроля Минфина РК.

1.4. Использование торговых возможностей странами ТС для торговли между собой

Фактические объемы торговли между странами могут отличаться от потенциально возможных за счет «недоиспользования» торговых возможностей в силу существования различных ограничений политического, экономического или институционального характера.

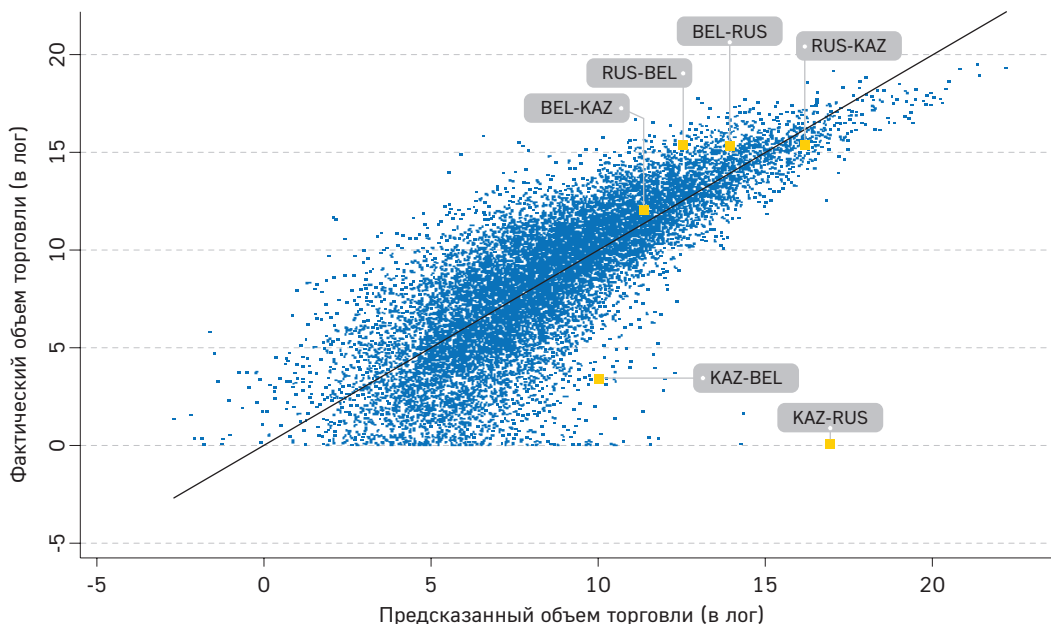
Россия и Беларусь используют преимущества взаимной торговли друг с другом, тогда как Казахстан относительно слабо ориентирован на рынок стран ТС.

Для оценки потенциальных объемов торговли между странами используется гравитационная модель⁵. Сравнение полученных модельных данных с фактическими показывает, используют ли страны свой торговый потенциал.

С использованием данных по торговле между различными странами мира за 2010 год было оценено основное уравнение гравитационной модели.⁶

Далее с помощью полученного регрессионного уравнения был рассчитан предсказанный объем торговли между странами. На рисунке 1.36 представлен график, на котором на оси ординат обозначен объем фактической торговли между странами (в логарифмах) в 2010 году, а на оси абсцисс — предсказанный объем торговли.

Рисунок 1.36.
Фактические и потенциальные объемы торговли между странами



Источник: расчеты ЦЭФИП по данным: 2010 UN Comtrade.

⁵ Подробнее о гравитационной модели см. Приложение 2.

⁶ Данные по объемам торговли были взяты в UN Comtrade. Данные по объемам ВВП и численности населения стран взяты с сайта World Bank. Прочие переменные, применяемые в гравитационных регрессиях, были взяты из GravityDataset, составленным CEPII (<http://www.cepii.fr/anglaisgraph/bdd/bdd.htm>).

Каждая точка на рисунке 1.36 показывает торговый поток из первой страны во вторую в паре стран X–Y. Если точка лежит выше прямой линии, это означает, что фактический объем торговли превышает модельный. Если точка лежит ниже прямой линии, то фактический объем торговли меньше модельного.

На рисунке 1.36 видно, что не все страны ТС полностью используют потенциал торговых возможностей.

Беларусь использует торговые возможности полностью. Для этой страны предсказанные объемы торговли с Россией и Казахстаном оказались ниже, чем фактические. Россия находится в похожей ситуации. Модельные объемы торговли с Беларусью оказались для нее чуть выше, чем фактические, а с Казахстаном — чуть ниже. В отличие от России и Беларуси, Казахстан не использует весь торговый потенциал. Фактический объем торговли Казахстана с обеими странами значительно ниже, чем расчетный.

Таким образом, можно сделать вывод, что Россия и Белоруссия успешно торгуют как между собой, так и с Казахстаном, в то время как Казахстан явно не использует весь имеющийся потенциал. Дальнейшее развитие экономических взаимосвязей в рамках Таможенного союза может помочь Казахстану увеличить степень использования торгового потенциала.

1.5. Выводы раздела

В настоящее время экспорт как ТС в целом, так и отдельных стран-участников носит преимущественно сырьевой характер и является мало дифференцированным. После экономического кризиса 2008–2009 годов доля сырьевой составляющей в структуре экспорта еще больше увеличилась.

Так как в экспорте преобладают товары низкой степени переработки, то доходы стран от экспорта ниже потенциальных.

Высокотехнологичной продукции в экспорте стран ТС крайне мало. Доля высокотехнологичной продукции составляет всего 2–4%, что является очень низким значением.

В импорте стран ТС низка доля высокотехнологичных товаров. Повышение этой доли обусловлено с техническим перевооружением производственных предприятий стран ТС.

Степень вовлеченности во взаимную торговлю между странами ТС значительно варьируется. Наиболее тесные связи сложились между Беларусью и Россией, в то время как объемы торговли между Беларусью и Казахстаном крайне малы.

Раздел 2. Оценка торгового потенциала ТС

Анализ торгового потенциала Таможенного союза в целом и отдельно входящих в него стран основан на подходе, предложенном в ряде статей Рикардо Хаусманна и Бэйли Клингера (*Hausmann and Klinger, 2006, 2007*). Они предложили объяснение механизма связи между текущей структурой экспорта и последующим развитием экономики страны. В предложенной ими методологии учитывается, что изменение выявленных сравнительных преимуществ страны в значительной степени определяется уровнем «близости» товаров к текущей структуре экспорта⁷.

Главным аргументом в пользу использования этой методологии выступает тот факт, что классические меры схожести товаров (такие как факторы интенсивности производства (*Leamer, 1984*) или технологическая сложность (*Lall, 2000*)), лишь частично объясняют наблюдаемую закономерность изменения структуры экспорта.

В данном разделе проведен анализ структуры и продуктивности («сложности») экспортных корзин стран-участников ТС. Как показывает анализ, несмотря на относительно высокий уровень «сложности» экспортных корзин стран ТС, наблюдается ряд неблагоприятных тенденций, связанных с увеличением доли низкопродуктивных товаров в экспорте, что приводит к ухудшению структуры экспортных корзин стран-участников, замедлению темпов роста продуктивности экспорта⁸. В результате ухудшаются перспективы экономического роста для всех стран-участников, поскольку эмпирически продемонстрирована связь между продуктивностью экспорта и среднесрочными темпами экономического роста.

Результаты расчетов показывают ключевые особенности развития торгового потенциала стран ТС. Проводится как анализ отдельных стран-участников ТС, так и анализ Таможенного союза в целом. Под анализом ТС в целом предполагается, что торговые потоки между странами Таможенного союза являются внутренними, а экспорт ТС в целом представляет собой сумму экспортных корзин стран-участников в третьи страны.

На графиках за 2004 год и 2010 год представлена динамика удаленности экспортных корзин стран ТС от пространства потенциальных экспортных товаров (товаров, в которых страны ТС не имеют сегодня выявленных сравнительных преимуществ), а также для сравнения представлен аналогичный анализ динамики в Китае.

В работе представлены списки товарных групп, согласно расчетам за 2010 год имеющих наиболее высокий потенциал для улучшения экспортных корзин России, Казахстана и Беларуси, а также для ТС в целом. Также представлены сферы производства, соответствующие указанным товарам, согласно классификации технологической сложности (*Lall, 2000*). В Приложении 4 представлены экспортируемые странами-участниками списки товарных групп, в которых страны Таможенного союза имели выявленные сравнительные преимущества в 2010 году.

⁷ Описание модели и подробное описание методологии приведено в Приложении 3.

⁸ Под продуктивностью экспорта здесь и далее будет пониматься значение индекса доходности экспортной корзины, подробное описание которого можно найти в Приложении 3.

2.1. Россия

На рисунках 2.1 и 2.2 представлена динамика удаленности пространства потенциальных экспортных товаров от текущей экспортной корзины РФ в 2004 году и в 2010 году, то есть товаров, в которых страна не имела выявленных сравнительных преимуществ (ВСП). На графиках представлена зависимость (логарифма) уровня превышения продуктивности соответствующих товаров над продуктивностью («сложностью») текущей экспортной корзины ($PRODY/EXPY$) и расстояния от потенциальных товаров до экспортной корзины РФ в соответствующем году ($РАССТОЯНИЕ$). Расстояние показывает, насколько «близки» указанные на графике товары к товарам, в которых страна имеет выявленные сравнительные преимущества, то есть, насколько «легко» в экспорте страны могут появиться указанные товары⁹.

Динамика структуры экспортной корзины России такова, что вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны уменьшается.

Из графиков видно, что в 2004 году экспортная корзина РФ была более близка к потенциальному пространству товаров, чем в 2010-м. Среднее расстояние от текущей экспортной корзины РФ до пространства товаров в 2004 году составило 10.35. Столько же составило среднее расстояние до товаров, повышающих уровень «продвинутой» экспортной корзины. В 2010-м соответствующее расстояние составило 14.70. Этот факт говорит о том, что расстояние от экспортной корзины РФ до пространства товаров выросло, то есть уменьшается вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны.

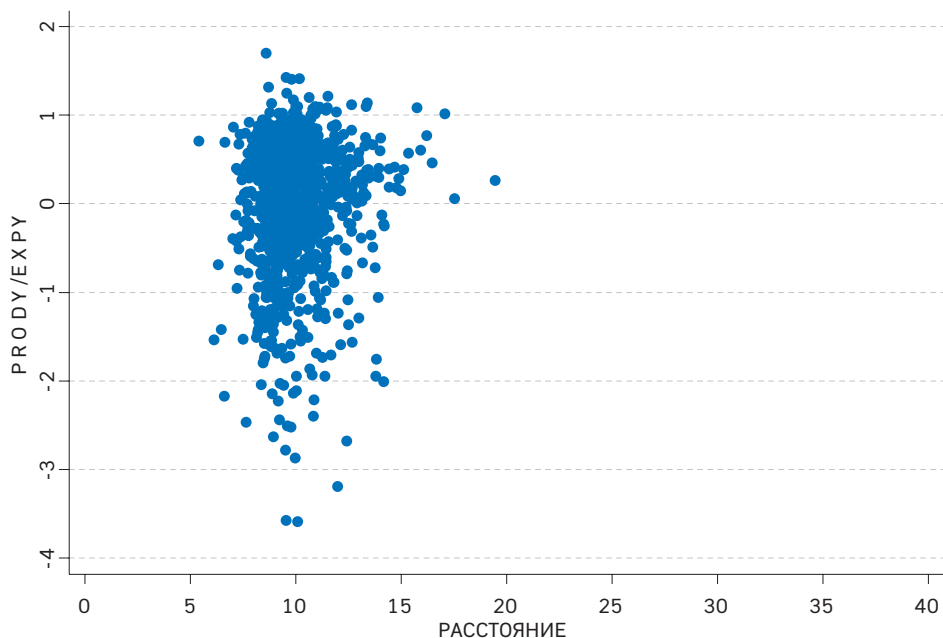
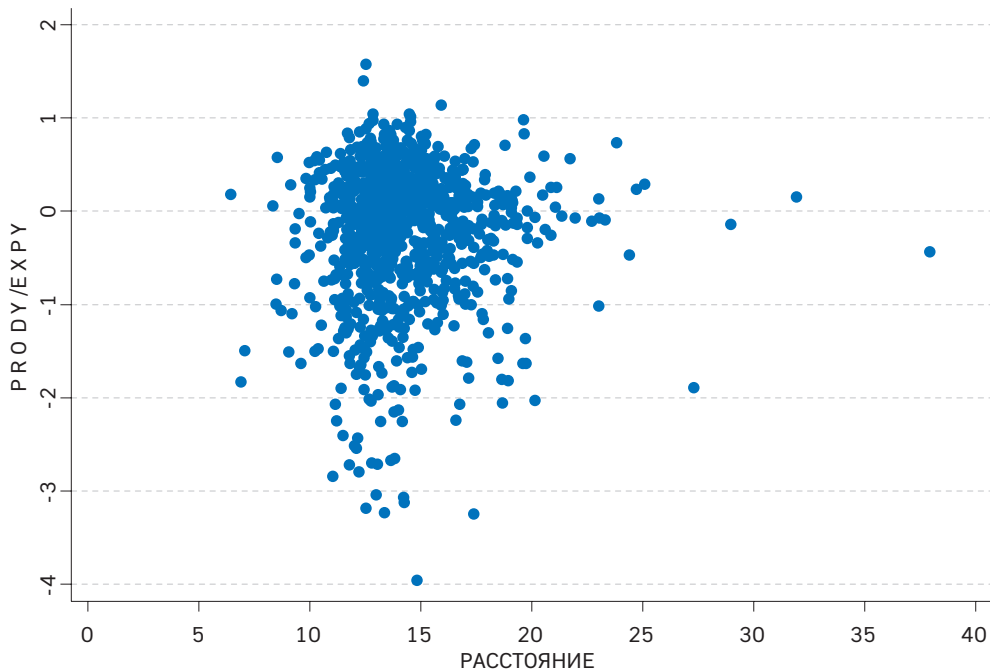


Рисунок 2.1. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины РФ, 2004 год

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

⁹ Подробное описание отмеченных по осям переменных см. в Приложении 3.

Рисунок 2.2. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины РФ, 2010 год.



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

Доля товаров без ВСП (из пространства товаров на рисунках 2.1 и 2.2), для которых индекс доходности/продуктивности превышает продуктивность текущей экспортной корзины ($PRODY > EXPY$), в 2010 году составила 43%. Это дает широкие потенциальные возможности для улучшения «сложности» экспортной корзины РФ за счет возможного экспорта новых высокопродуктивных товаров. На графиках этим товарам соответствуют точки, имеющие значение логарифма $PRODY/EXPY$ больше нуля.

2.2. Казахстан

На рисунках 2.3 и 2.4 представлена динамика удаленности пространства потенциальных экспортных товаров от текущей экспортной корзины Казахстана (РАССТОЯНИЕ) и (логарифма) превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Казахстана ($PRODY/EXPY$) в 2004 году и в 2010 году соответственно.

Динамика структуры экспортной корзины Казахстана такова, что вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны уменьшается, как и в России

Экспортная корзина Казахстана более удалена от пространства товаров по сравнению с экспортной корзиной РФ, как в 2004 году, так и в 2010-м, однако, как и у РФ, продуктивность экспортной корзины Казахстана растет.

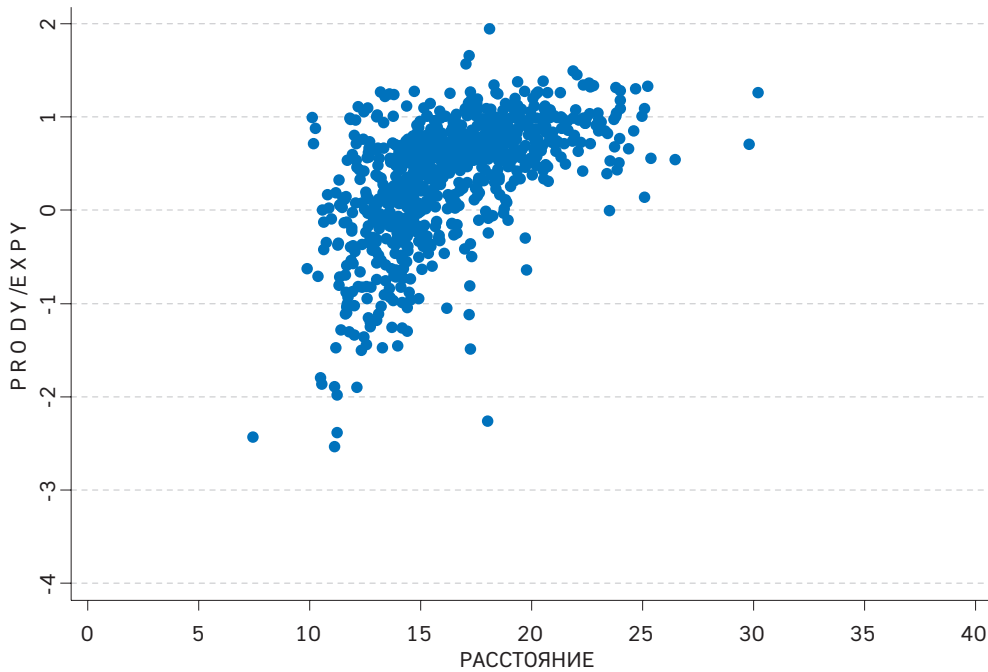


Рисунок 2.3. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Казахстана, 2004 год

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

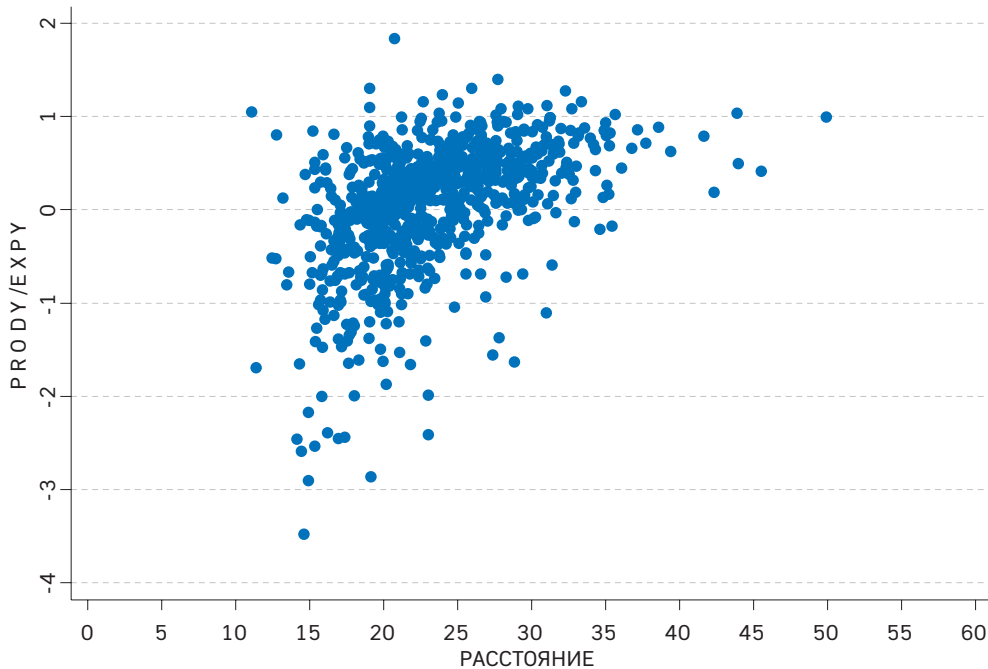


Рисунок 2.4. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Казахстана, 2010 год

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

Примечание: Шкала по оси X отличается от остальных графиков: максимальное значение расстояния — 60.

Среднее расстояние от текущей экспортной корзины Казахстана до пространства потенциальных товаров в 2004 году составляло 20.17, при этом среднее расстояние до товаров, повышающих уровень «продвинутости» экспортной корзины ($PRODY > EXPY$), составило 21.30. В 2010 году соответствующие расстояния составили 26.70 и 28.76. Этот факт говорит о том, что у Казахстана расстояние от экспортной корзины до пространства товаров выросло, как и у РФ, что подтверждается на графиках. Вследствие увеличения расстояния уменьшается и вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны.

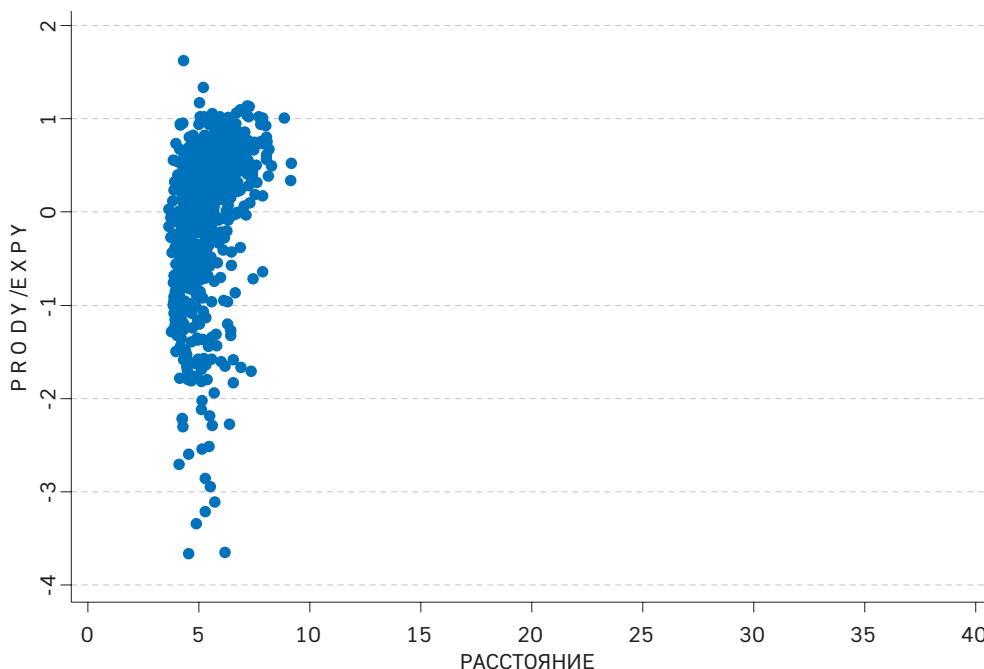
Доля товаров без ВСП (представленных на рисунках 2.3 и 2.4), для которых индекс доходности/продуктивности превышает продуктивность текущей экспортной корзины Казахстана ($PRODY > EXPY$), в 2010 году составила 61%.

2.3. Беларусь

Республика Беларусь единственная из стран-участников ТС демонстрирует положительную динамику изменения структуры экспортной корзины — вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны увеличивается.

Республика Беларусь обладает экспортной корзиной, наиболее близкой к пространству потенциальных товаров среди стран ТС. Кроме того, только Беларусь демонстрирует положительную динамику среди стран-участников — уменьшение расстояния от текущей экспортной корзины до пространства потенциальных товаров в соответствующем году.

Рисунок 2.5. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Беларуси, 2004 год



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

На рисунках 2.5 и 2.6 показаны расчеты удаленности пространства потенциальных товаров от текущей экспортной корзины Беларуси (РАССТОЯНИЕ) и (логарифма) превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины (PRODY/EXPY) в 2004 году и в 2010 году соответственно.

Среднее расстояние от текущей экспортной корзины Беларуси до пространства товаров в 2004-м составило 9.87; при этом среднее расстояние до товаров, повышающих уровень «продвинутой» экспортной корзины (PRODY>EXPY), составило 10.51. В 2010 году соответствующие расстояния составили 9.22 и 9.66. Как для Казахстана и РФ, динамика продуктивности экспортной корзины Беларуси положительная.

Доля товаров без ВСП (представленных на рисунках 2.5 и 2.6), для которых индекс доходности/продуктивности превышает продуктивность текущей экспортной корзины Беларуси (PRODY>EXPY), в 2010 году составила 54%.

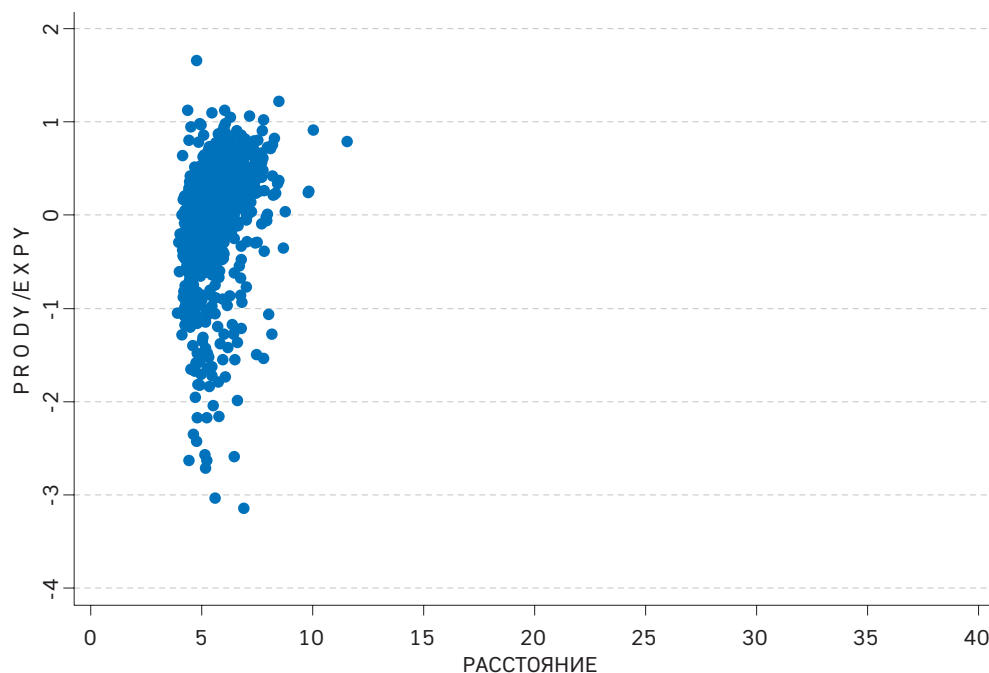


Рисунок 2.6. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Беларуси, 2010 год

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

2.4. Опыт Китая

Мы предлагаем сравнить полученные результаты для стран-участников ТС с аналогичными оценками для Китая.

Опыт Китая интересен тем, что за достаточно небольшой период времени структура экспорта этой страны существенно изменилась в сторону увеличения доли высокотехнологичных товаров.

Китай является одной из самых динамично развивающихся стран. За короткий период стране удалось существенно изменить структуру экспорта — от одежды и простой электроники до машиностроения и высоких технологий.

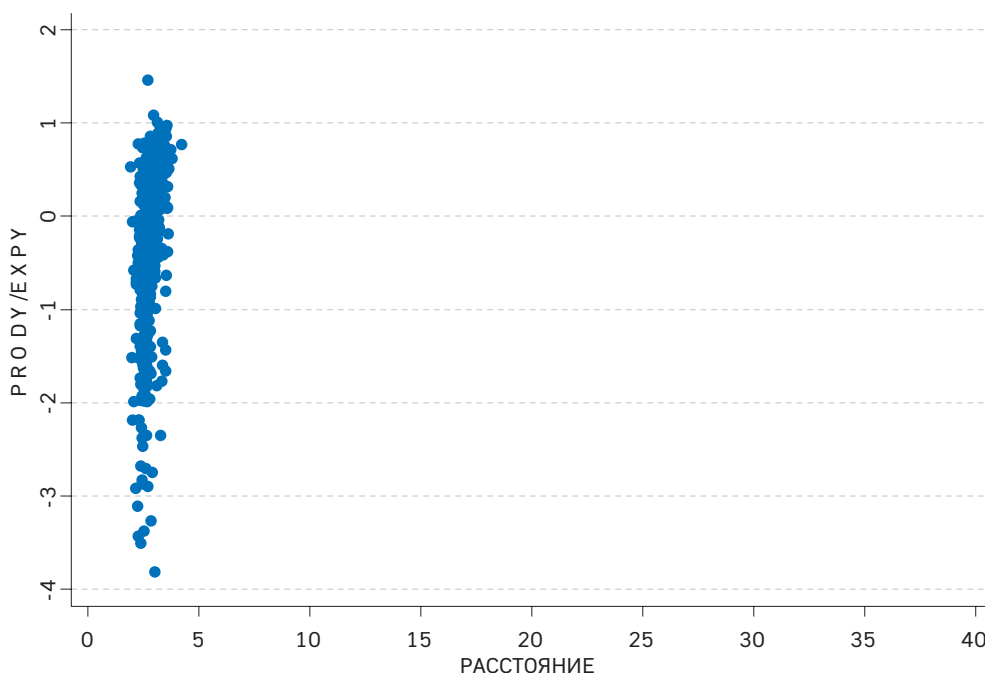
Китай на данный момент обладает объемом экспорта, соответствующим объему крупнейших мировых экономик (США, Германия или Япония), но при этом темпы роста экономики Китая в несколько раз превышают аналогичные показатели для остальных стран. Например, доля экспорта Китая по группам товаров тяжелой промышленности с 2000 года по 2010-й увеличилась в пять раз.

Китай вступил в ВТО в конце 2001 года, что открыло для страны новые рынки и возможность привлечения иностранных инвестиций. Это также дало определенные стимулы для проведения ряда ключевых реформ (например, либерализация сферы услуг, включая банковский сектор), которые в свою очередь способствовали как развитию экспорта, так и развитию экономики в целом.

Это уникальный пример страны, которой за короткий период удалось существенно изменить структуру экспорта: от одежды и простой электроники до машиностроения и высоких технологий. Китай является одной из самых динамично развивающихся стран и может служить хорошим ориентиром для достижения высоких показателей развития.

На рисунках 2.7 и 2.8 показаны расчеты удаленности пространства потенциальных товаров от текущей (на определенный год) экспортной корзины Китая (РАССТОЯНИЕ) и (логарифма) превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Китая (PRODY/EXPY) в 2004 году и 2010-м соответственно.

Рисунок 2.7. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Китая, 2004 год



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

В Китае, в отличие от представленных выше стран (кроме Беларуси), наблюдается положительная динамика сближения экспортной корзины и пространства товаров с 2004 года по 2010-й. Динамика производительности экспортной корзины также не убывающая.

Среднее расстояние от текущей экспортной корзины Китая до пространства потенциальных товаров в 2004 году составило 2.83, как и среднее расстояние до товаров, повышающих уровень «продвинутой» экспортной корзины (PRODY>EXPY). В 2010-м соответствующее расстояние составило 2.62. Как и для представленных выше стран ТС, динамика продуктивности экспортной корзины Китая положительная.

Доля товаров без ВСП (представленных на рисунках 2.7 и 2.8), для которых индекс доходности/производительности превышает производительность текущей экспортной корзины Китая (PRODY>EXPY), в 2010 году составила 29%.

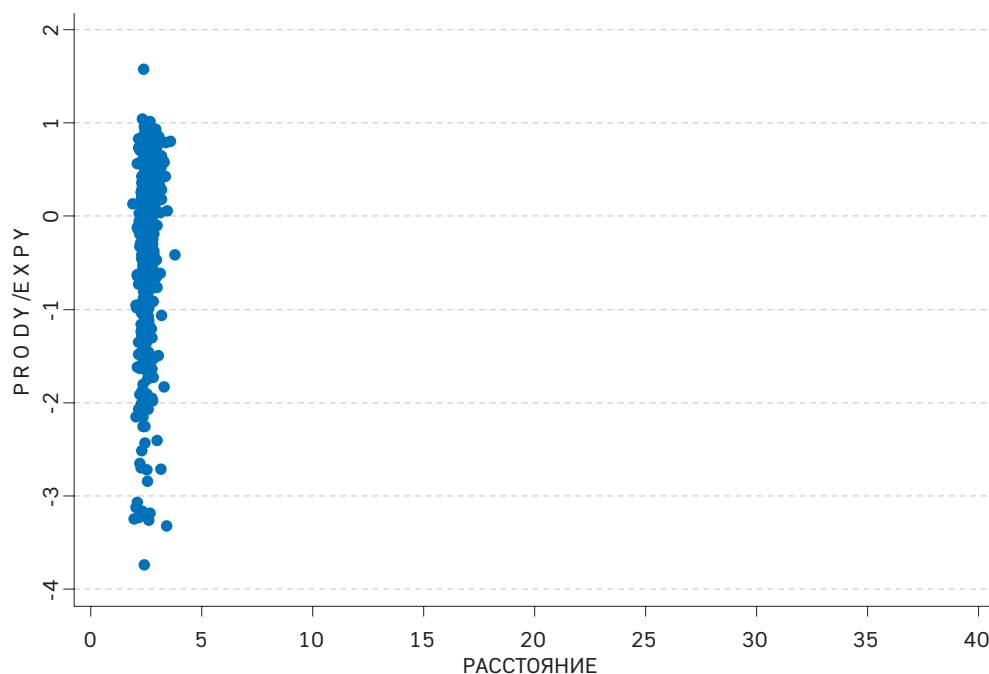


Рисунок 2.8. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины Китая, 2010 год

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

Структура экспортной корзины Китая такова, что вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны велика, по сравнению со странами ТС; более того, динамика структуры экспорта показывает, что эта вероятность увеличивается.

Также важно обратить внимание, что еще в 2004 году экспортная корзина Китая была очень близка к пространству товаров. При этом в 2010 году существенную долю — 41.80% (43.21%)¹⁰ — экспортируемых товаров составляют товары, в кото-

¹⁰ В скобках приведены расчеты, в которых исключена торговля между странами ТС.

рых Китай имеет выявленное сравнительное преимущество. Для сравнения, в РФ эта доля составляет 10.12% (8.84%), в Беларуси — 21.91% (15.49%), а в Казахстане — 7.46% (6.78%). Это говорит о том, что структура экспортной корзины Китая более плотная в смысле относительного количества в ней товаров с ВСП, а соответственно и более продуктивная по сравнению со странами ТС.

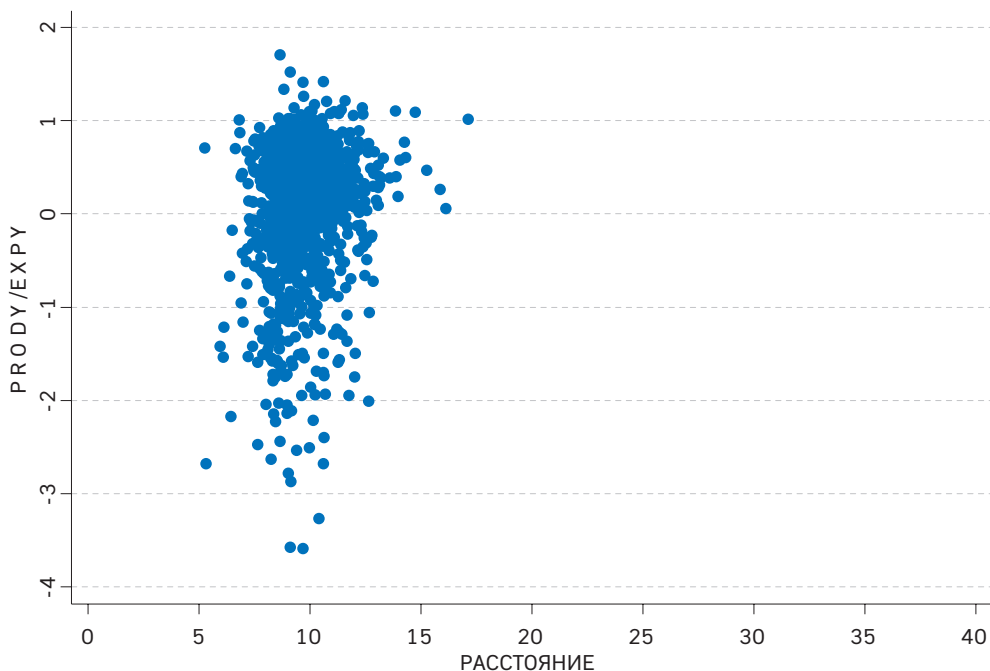
2.5. Таможенный союз

При расчетах моделировалась ситуация, когда страны-участники ТС действуют как единая гипотетическая страна (предполагается, что торговые потоки между странами Таможенного союза являются внутренними, а экспорт ТС в целом представляет собой сумму экспортных корзин стран-участников в третьи страны).

Существенную долю экспорта товаров составляет торговля между странами ТС. Создание Таможенного союза позволяет увеличить интенсивность поставок этих товаров за счет торговли между странами-участниками, но не с другими странами.

На рисунках 2.9 и 2.10 представлена динамика удаленности пространства потенциальных экспортных товаров от текущей экспортной корзины для ТС в целом за 2004 год и 2010 год соответственно.

Рисунок 2.9. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины ТС, 2004 год



Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

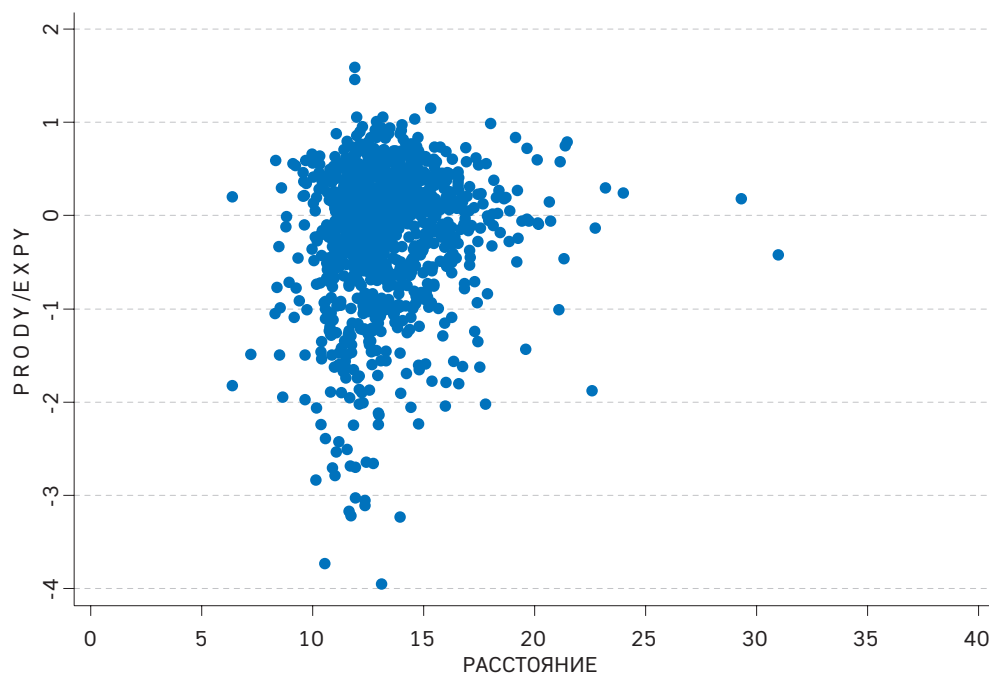


Рисунок 2.10. Пространство товаров без ВСП, в зависимости от расстояния до текущей экспортной корзины и (логарифма) уровня превышения продуктивности товаров над продуктивностью экспортной корзины ТС, 2010 год

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

Среднее расстояние от текущей экспортной корзины ТС до пространства потенциальных товаров в 2004 году составило 9,7, как и среднее расстояние до товаров, повышающих уровень «продвинутости» экспортной корзины ($PRODY > EXPY$). В 2010 году соответствующее расстояние составило 13,5. Динамика продуктивности экспортной корзины ТС также положительная.

Доля товаров без ВСП (представленных на рисунках 2.9 и 2.10), для которых индекс доходности/продуктивности превышает продуктивность текущей экспортной корзины ТС ($PRODY > EXPY$), в 2010 году составила 41%.

Доля экспортируемых товаров, в которых ТС имеет выявленное сравнительное преимущество, в 2010 году составила 9,34%, что является достаточно низким показателем, по сравнению с аналогичными показателями для стран-участников по отдельности. Это, в первую очередь, говорит о том, что существенную долю экспорта товаров, в которых страны ТС имеют выявленные сравнительные преимущества, составляет торговля между странами-участниками. Выше были приведены расчеты долей товаров, в которых страны Таможенного союза имеют ВСП с учетом и без учета торговли между ними. Для РФ эта доля составила 10,12% (8,84% без учета торговли внутри ТС), для Беларуси — 21,91% (15,49%), а для Казахстана — 7,46% (6,78%) соответственно. Данные цифры подтверждают вышесказанное о влиянии торговли между странами ТС на наличие ВСП у стран-участников. Создание Таможенного союза позволяет увеличить интенсивность поставок высокопродуктивных товаров, в которых страны уже имеют выявленные сравнительные преимущества, за счет торговли между странами ТС, что опять же приводит к увеличению про-

дуктивности экспортных корзин. С другой стороны, для Китая аналогичный показатель составляет 41.80% (43.21% без учета торговли внутри ТС), что говорит о необходимости диверсификации экспорта в рамках всего союза за счет новых высокопродуктивных товаров.

Для сравнения продуктивности экспортных корзин стран-участников в отдельности и в целом ТС в таблице 2.1 представлены показатели ВВП на душу населения, индекса доходности экспортной корзины (ЕХРУ) и превышение его над уровнем ВВП на душу населения для соответствующих стран в 2004 году и в 2010-м.

Таблица 2.1. ВВП на душу населения и ЕХРУ/ВВП на душу населения в 2004 и 2010 годах для стран ТС

	ВВП на душу населения, \$		ЕХРУ, \$			ЕХРУ/ВВП на душу населения	
	2004	2010	2004	2010	2010 к 2004 в %	2004	2010
Россия	4108.58	10481.37	12122.69	18361.52	152	2.95	1.75
Казахстан	2874.29	9069.70	9466.92	14173.67	150	3.29	1.56
Беларусь	2355.51	5818.86	13069.71	16896.66	129	5.55	2.90
ТС в целом	3896.62	10080.19	12106.65	18154.28	150	3.11	1.80

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade, Всемирный банк.

Изменения в структуре экспорта стран ТС не успевали за темпами роста экономик.

Как видно из таблицы 2.1, продуктивность экспортных корзин отдельных стран-участников и ТС в целом выросла, однако отношение продуктивности экспортных корзин к ВВП на душу населения уменьшилось. Это свидетельствует о том, что изменения в структуре экспорта стран ТС не успевали за темпами роста экономик, а также о том, что в структурах экспорта увеличилась доля относительно низкопродуктивных товаров.

Очевидно, что создание Таможенного союза в целом улучшает ситуацию как минимум за счет возможности увеличения поставок высокопродуктивных товаров между странами ТС. Хотя динамика удаленности экспортной корзины от пространства товаров с 2004 года по 2010-й у всего ТС отрицательна, так же, как и у Казахстана, и у России, общий уровень производительности экспортной корзины имеет положительную динамику, как и у стран-участников по отдельности.

Основные перспективы улучшения структуры экспортной корзины Беларуси — за счет диверсификации и наращивания интенсивности экспорта между странами-участниками. Для Казахстана — за счет торговли с остальным миром.

При сравнении результатов анализа удаленности экспортной корзины Таможенного союза и стран-участников можно сделать вывод о том, что экспортная корзина ТС так же удалена от пространства товаров, как и экспортная корзина России. Поскольку при моделировании ТС в целом исключались торговые потоки между

странами-участниками, сложно сделать вывод о том, в каком направлении для России имеются наиболее широкие перспективы увеличения «сложности» экспортной корзины — в расширении торговли с миром или со странами ТС. Таким образом, для России создание ТС не дает ярко выраженных преимуществ в каком-либо направлении, но и не несет каких-либо негативных последствий.

Динамика удаленности экспортной корзины ТС отличается в худшую сторону по сравнению с Беларусью. Из этого следует, что основные перспективы улучшения продуктивности экспортной корзины для Беларуси появляются за счет диверсификации и наращивания интенсивности экспорта между странами-участниками. Для Казахстана ситуация иная — создание ТС сокращает удаленность экспортной корзины от пространства экспортной корзины, что говорит об открывающихся возможностях появления сравнительных преимуществ или же новых товаров при торговле с остальным миром. Динамика продуктивности экспортных корзин сохраняется положительной, как для стран-участников по отдельности, так и для ТС в целом.

Данные выводы сделаны при предположении о том, что структура производства стран-участников Таможенного союза остается неизменной при его создании, что не совсем верно. Это предположение позволяет лишь сделать выводы об основных направлениях, по которым страны ТС имеют наилучшие перспективы улучшения продуктивности экспортных корзин.

2.6. Товары с наибольшим экспортным потенциалом

Под товарами, обладающими наибольшим экспортным потенциалом, в данной секции понимаются товары, обладающие таковым с точки зрения возможности развития их конкурентоспособности на внешних рынках, то есть имеющие наилучшее превышение доходности/продуктивности товаров данной группы над продуктивностью экспортной корзины (PRODY/EXPY) и расстояния от текущей экспортной корзины ТС до пространства товаров.

В таблице 2.2 для ТС представлены двадцать товарных групп, товары из которых являются наиболее эффективными потенциальными экспортными товарами. Также в таблице указаны сферы производства, соответствующие этим товарам¹¹.

Представленные группы товаров рассчитывались следующим образом. Для каждой страны-участника были отобраны товары, для которых индекс доходности/продуктивности товаров (PRODY) превышал продуктивность текущей экспортной корзины (EXPY). Отобранные товары были агрегированы в группы по соответствующим 2-значным кодам (HS 2002), а затем выбраны те группы, которые имели наибольшее количество таких высокопродуктивных товаров. Представленные группы насчитывают как минимум 10 высокопродуктивных товаров, для некоторых групп количество вхождений насчитывает более 50.

Согласно классификации технологической сложности (*Lall, 2000*), в нее входят три большие группы: «товары», «производства» и «прочие транзакции». Наиболее широкая группа — «производства» — включает в себя следующие подразделения

¹¹ Экспортируемые товары, в которых ТС имеет выявленные сравнительные преимущества, приведены в Приложении 4.

по возрастанию технологической интенсивности: «производство на базе природных ресурсов», «низкотехнологическое производство», «среднетехнологическое производство» и «высокотехнологическое производство». Подробное описание товаров и соответствующих им категорий технологической сложности/интенсивности (technology-intensiveness) представлено в работе *Lall (2000)*.

Для Таможенного союза в целом потенциальные возможности улучшения структуры экспортной корзины имеются в сфере средне- и высокотехнологичного производства, а именно: производство ядерных реакторов и оборудования для них, производство химических соединений, производство оптических и измерительных приборов, а также производство электрических машин и оборудования. Для Беларуси и Казахстана по отдельности потенциальные возможности имеются лишь в сфере низкотехнологичного производства.

Согласно таблице 2.2, ТС имеет широкие возможности в сфере средне- и высокотехнологичного производства, а также в производстве на базе природных ресурсов. В частности, самый высокий потенциал отмечен в производстве ядерных реакторов и оборудования для них, производстве электрических машин и оборудования, производстве телекоммуникационного и звукозаписывающего оборудования, производстве органических химических соединений, производстве пластмассы и пластмассовых изделий, а также в производстве оптических, измерительных, медицинских и хирургических инструментов.

Для стран-участников ТС структура потенциальных высокопродуктивных товаров несколько различается. Для России структура полностью совпадает со структурой потенциальных высокопродуктивных товаров ТС. Для Казахстана и Беларуси товары и соответствующие им сферы производства, свойственные лишь указанным странам-участникам, приведены в таблице 2.3.

Согласно данным, приведенным в таблице 2.3, Республика Беларусь и Казахстан имеют потенциал в сфере низкотехнологичного производства, в частности — в производстве алюминия, меди и изделий из них.

Следует отметить, что перечисленные списки не охватывают в полной мере все категории товаров, которые имеют высокий потенциал для улучшения экспортной корзины стран — высокопродуктивных товаров. Данные списки лишь демонстрируют основные области, в которых страны имеют наибольший потенциал среди всех составляющих пространства товаров.

Таблица 2.2.
Товары и группы товаров, являющиеся наиболее высокопродуктивными товарами для экспорта ТС

Код HS группы товаров	Наименование группы товаров	Технологическая категория сложности товаров
84*	Реакторы ядерные, котлы, оборудование и механические устройства, компьютеры	Средне- и высокотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
85*	Электрические машины и оборудование, их части, телекоммуникационное оборудование, звукозаписывающее и телевизионные аппараты для записи	Средне- и высокотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов

Код HS группы товаров	Наименование группы товаров	Технологическая категория сложности товаров
29*	Органические химические соединения	Среднетехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
90*	Оптические, фотографические, кинематографические, измерительные, контрольные, прецизионные, медицинские или хирургические инструменты и аксессуары	Средне- и высокотехнологичное производство
39*	Пластмасса и изделия из нее	Низко- и среднетехнологичное производство
73	Изделия из железа и стали	Низко- и среднетехнологичное производство
38	Прочие химические продукты	Средне- и высокотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
70	Стекло и стеклянные изделия	Низкотехнологичное производство
28	Неорганические химические вещества, органические и неорганические соединения драгоценных металлов, изотопы	Среднетехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
72	Железо и сталь	Низко- и среднетехнологичное производство
48	Бумага и картон, изделия из бумажной массы	Низкотехнологичное производство
82	Столовые приборы, ложки и вилки из драгоценных металлов	Низкотехнологичное производство
87	Транспортные средства, кроме железнодорожного или трамвайного подвижного состава	Среднетехнологичное производство
91	Часы и часовые приборы, их части	Низко- и среднетехнологичное производство
40	Синтетический каучук и изделия из него	Производство товаров; производство на базе природных ресурсов
59	Пропитанные, с покрытием, или клееные текстильные изделия, текстильные изделия для промышленного использования	Низкотехнологичное производство
49	Печатные книги, газеты, фотографии, рукописи, машинописные тексты и планы	Прочее производство
68	Изделия из камня, гипса, цемента, асбеста, слюды или аналогичных материалов	Производство на базе природных ресурсов
83	Прочие изделия из недорогих металлов	Низкотехнологичное производство
32	Дубильные или красящие экстракты, красители, пигменты, краски и лаки, шпатлевки и чернила	Производство на базе природных ресурсов

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

Примечание: * — товары, имеющие самый высокий потенциал для развития экспортной корзины.

Код HS группы товаров	Наименование группы товаров	Технологическая категория сложности товаров
96 ‡	Разные промышленные товары	Низкотехнологичное производство
76 † ‡	Алюминий и изделия из него	Низкотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
74 ‡	Медь и изделия из нее	Производство товаров; низкотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2004–2010 UN Comtrade.

Примечание: ‡ — потенциальные товары для экспорта, свойственные исключительно Казахстану;

† — потенциальные товары для экспорта, свойственные исключительно Беларуси.

Таблица 2.3. Товары и группы товаров, являющихся наиболее высокопродуктивными товарами для экспорта Казахстана и Беларуси

2.7. Выводы раздела

Из полученных результатов можно сделать несколько выводов, которые касаются динамики продуктивности экспортных корзин стран-участников ТС с 2004 года по 2010-й, динамики удаленности экспортных корзин стран ТС от пространства товаров за аналогичный период, а также динамики аналогичных показателей за соответствующий период для ТС в целом.

Расчеты показали, что динамика удаленности экспортных корзин России и Казахстана от пространства товаров такова, что среднее расстояние от экспортных корзин этих стран до пространства потенциальных товаров увеличилось в течение рассматриваемого периода. Данный факт говорит о том, что у этих стран уменьшается вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны, что также приводит к уменьшению вероятности появления выявленных сравнительных преимуществ в товарах, повышающих уровень «продвинутости» экспортной корзины, то есть имеющих превышение индекса доходности/продуктивности этих товаров над продуктивностью текущей экспортной корзины.

Согласно расчетам, Республика Беларусь демонстрирует положительную динамику удаленности экспортной корзины от пространства товаров — уменьшение удаленности экспортной корзины от пространства товаров с 2004 года по 2010-й. Таким образом, для Беларуси вероятность появления новых товаров в экспортной корзине страны увеличилась за рассматриваемый период.

Все страны ТС демонстрируют положительную динамику роста продуктивности экспортных корзин с 2004 года по 2010-й.

Создание Таможенного союза в целом улучшает ситуацию как минимум за счет возможности увеличения поставок высокопродуктивных товаров между странами ТС. Хотя динамика удаленности экспортной корзины от пространства товаров с 2004 года по 2010-й отрицательная, общий уровень производительности экспортной корзины имеет положительную динамику как в целом, так и у каждой из стран-участников по отдельности.

Для каждой из стран имеется как минимум 40% высокопродуктивных товаров из пространства товаров, в которых страны-участники пока не имеют выявленных сравнительных преимуществ. Хотя многие из этих потенциальных товаров достаточно сильно удалены от текущих экспортных корзин, тем не менее возможно увеличение продуктивности экспортных корзин как ТС в целом, так и стран-участников по отдельности. Во-первых, как было сказано выше, за счет увеличения поставок уже существующих высокопродуктивных товаров между странами ТС, а во-вторых, посредством диверсификации экспорта за счет наиболее близких высокопродуктивных товаров.

Раздел 3. Основные механизмы и актуальные задачи модернизации и развития экономик стран ЕЭП

В данном разделе описаны основные направления экономической политики государств-членов ЕЭП, проводимые с целью модернизации и развития национальных экономик.

В целом задачи модернизации и развития совпадают для всех трех стран. Среди них можно выделить: либерализацию экономики, улучшение бизнес-климата, развитие экспортного потенциала и уменьшение государственного вмешательства. Кроме того, для всех стран приоритетными целями выделяются развитие инфраструктуры, энергоснабжения, эффективного использования ресурсов, а также развитие предприятий агропромышленного комплекса. Основные механизмы: налогово-финансовая политика, создание и поддержка высокотехнологичных производств и наукоемких отраслей. Однако при всей схожести поставленных целей и механизмов модернизации и развития, а также общих законодательных, инфраструктурных и других вопросов, следует отметить некоторые национальные особенности проблем, стоящих перед странами ЕЭП. В первую очередь, это сырьевая направленность экспорта Республики Казахстан и Российской Федерации, а также высокая степень государственного регулирования экономики Республики Беларусь.

3.1. Беларусь

Первой попыткой комплексного подхода к структурной перестройке экономики Беларуси с целью повышения конкурентоспособности стало принятие в 2003 году Программы структурной перестройки и повышения конкурентоспособности Республики Беларусь на 2003–2010 годы, целью которой стала разработка мероприятий по повышению эффективности экономики страны. Предполагалось, что в результате реализации программы будет проведено радикальное преобразование структуры экономики в соответствии с потребностями внутреннего и внешнего рынков за счет:

- 1) реструктуризации убыточных производств;
- 2) прекращения прямого и косвенного субсидирования бесперспективных предприятий;
- 3) модернизации ряда производств за счет средств, вырученных от приватизации, которая в свою очередь должна была быть ускорена;
- 4) развития малого бизнеса, в том числе за счет оказания ему господдержки;
- 5) снижения налоговой нагрузки.

Однако к завершению программного периода в 2010 году большинство из целевых индикаторов так и не были достигнуты, а намеченные мероприятия не реализованы.

В 2008-м по поручению правительства в Республике Беларусь разрабатывался проект государственной комплексной программы модернизации экономики, основной целью которой являлось повышение конкурентоспособности страны. При этом модернизация в программе рассматривалась не с точки зрения внедрения новых технологий и оборудования или создания инновационной продукции, а с точки зрения изменения экономических институтов и подходов к управлению экономикой (в частности, отказ от директивных методов, проведение разгосударствления и приватизации, стимулирование развития малого бизнеса). Данные изменения должны были повысить интерес предприятий к инновациям и инвестициям, улучшить бизнес-климат. Однако программа модернизации экономики так и не была одобрена. Вместо нее для решения задачи системной модернизации экономики, ее структурной перестройки и повышения конкурентоспособности было принято несколько государственных программ и планов мероприятий, направленных на:

- проведение структурных реформ с целью повышения уровня производительности труда и инновационной активности, а также стимулирования инвестиций (в том числе прямых иностранных) в высокотехнологичные и конкурентоспособные сектора экономики;
- улучшение условий ведения бизнеса для предприятий всех форм собственности, поощрение предпринимательской инициативы;
- реализацию новой стратегии технологического развития экономики страны, ориентированной на создание высокотехнологичных производств и выпуск принципиально новых товаров и услуг;
- формирование эффективной национальной инновационной системы и формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса;
- развитие экспортного потенциала, обеспечение сбалансированности внешней торговли, интеграцию экономики страны в мировую экономику.

В целях системной модернизации экономики и повышения ее конкурентоспособности правительством Республики Беларусь приняты программы, направленные на проведение структурных реформ, улучшение условий ведения бизнеса, реализацию стратегии технологического развития экономики страны, формирование эффективной национальной инновационной системы, а также развитие экспортного потенциала.

Программа структурных реформ

В 2009 году МВФ согласовал с правительством Беларуси программу либерализации экономики и структурных рыночно-ориентированных реформ, направленных на сокращение государственного вмешательства в экономику. Данная программа предусматривала: реформу финансового сектора и либерализацию цен; поддержку предпринимательской деятельности и инвестиций; отказ от установления обязательных для исполнения количественных целевых показателей на макроэконо-

мическом уровне и на уровне предприятий; реализацию прозрачной программы приватизации. Ключевым элементом структурных реформ в Республике Беларусь должна была стать приватизация, целью которой стало бы не только сокращение государственного сектора в экономике, но и создание более эффективной и конкурентоспособной промышленности и сектора услуг как основы для устойчивого экономического роста. Известно, что сокращение вмешательства государства в экономику требует отказа от установления обязательных для исполнения количественных целевых показателей на макроэкономическом уровне и на уровне предприятий для повышения эффективности их работы. В соответствии с договоренностью с МВФ правительство Беларуси должно было предпринять шаги в данном направлении. Однако закон о переходе от системы обязательных количественных целевых показателей к индикативной рыночной системе стимулов так и не был передан на рассмотрение в Национальное собрание¹².

Улучшение условий ведения бизнеса

В январе 2009 года руководство Республики приняло «План первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности». На момент его принятия Беларусь имела один из самых высоких уровней вмешательства государства в экономику. Данный план был направлен на улучшение бизнес-климата, устранение излишних административных барьеров (в сферах регистрации, стандартизации, сертификации, лицензирования, санитарных и противопожарных норм и т.п.), сдерживающих развитие бизнеса. Следует отметить, что План разрабатывался параллельно с программой структурных реформ. Результатом этой работы стало существенное улучшение позиции страны в рейтинге Всемирного банка («Ведение бизнеса 2010»), в котором Беларусь заняла 58-е место из 183 стран, поднявшись за два года со 115-й позиции. В 2012 году в рейтинге Всемирного банка Беларусь заняла 69-е место, что отчасти было связано с пересмотром экспертами Всемирного банка и Международной финансовой корпорации структуры показателей и изменением ряда индикаторов.

План первоочередных мероприятий состоял из тринадцати блоков, по каждому из которых были определены основные направления либерализации и принимались соответствующие нормативные документы. Ниже мы приводим краткое содержание нескольких блоков:

- **Совершенствование административных и технических процедур.** Данный блок предусматривал сокращение количества и упрощение административных процедур, совершаемых государственными органами и организациями, в сферах осуществления транспортных перевозок, государственного транспортного надзора, внешней торговли, а также при государственной регистрации (перерегистрации) изделий медицинского назначения и медтехники.
- **Упрощение сертификационной деятельности строительных, санитарных, противопожарных норм и правил.** Данный блок предусматривал переход от обязательной к добровольной сертификации строительных работ, в том

¹² Парламент Беларуси.

числе отделочных, совершенствование актов законодательства в сфере стандартизации строительных, санитарных, противопожарных норм и правил, упрощение порядка проведения сертификации строительных материалов и изделий.

- **Совершенствование процедур, связанных с проектированием, строительством и вводом в эксплуатацию объектов**, способствовало комплексному упрощению требований актов законодательства, включая технические нормативные правовые акты, регулирующие вопросы строительства. С 1 января 2010 года в стране начали действовать технические кодексы идентичные 58 еврокодам, регламентирующие расчеты и проектирование конструкций из различных материалов. 668 национальных стандартов были гармонизированы с европейскими стандартами.
- **Совершенствование имущественных и земельных отношений.** Данный блок предусматривал упрощение порядка проведения аукционов и конкурсов, оптимизацию арендной платы за недвижимое имущество. С этой целью был принят ряд соответствующих нормативных актов.
- **Совершенствование налогового и таможенного законодательства** предусматривало отмену, упрощение порядка исчисления и уплаты ряда налогов и сборов и таможенных пошлин, увеличение периодов уплаты налогов и сборов. Важным с точки зрения совершенствования налогового законодательства стало принятие в декабре 2009 года закона «О введении в действие Особенной части Налогового кодекса Республики Беларусь, внесении изменений и дополнений в Общую часть Налогового кодекса Республики Беларусь и признании утратившими силу некоторых законодательных актов Республики Беларусь и их отдельных положений по вопросам налогообложения». Согласно документу все плательщики могут по своему усмотрению выбирать, будут они платить налог на прибыль ежемесячно или ежеквартально, что позволит сократить затраты времени по администрированию данного налога¹³.
- **Совершенствование ценового и антимонопольного регулирования.** В рамках данного блока предполагалось расширить сферу применения свободных цен (тарифов)¹⁴, торговых надбавок, усилить меры антимонопольного регулирования по созданию условий конкуренции на товарных рынках для хозяйствующих субъектов.

Помимо вышеназванных направлений «План первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности» включал следующие блоки: совершенствование инвестиционной деятельности, регулирование денежно-кредитных отношений и банковской деятельности, развитие финансового

¹³ Предполагается, что за счет упрощения порядка сбора НДС и налога на прибыль количество платежей налогов уменьшится с 80 до 24 в год, что позволит снизить затраты рабочего времени на уплату налогов и предоставление налоговой отчетности.

¹⁴ На момент начала реализации «Плана первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности» в 2009 году полностью свободное ценообразование действовало примерно на 40 товаров (в основном непродовольственных), остальные в той или иной степени подлежали регулированию.

рынка, стимулирование рынка труда¹⁵ и развитие самозанятости, упрощение вхождения в бизнес, ведения и прекращения деятельности.¹⁶

В 2010 году в Беларуси был принят закон «О поддержке малого и среднего предпринимательства», который призван обеспечить недискриминационный доступ субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитно-финансовым, материально-техническим и земельным ресурсам. Он предусматривает в том числе участие субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках товаров (работ, услуг). В Программе социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы ставится задача устранения административных барьеров, дальнейшего улучшения бизнес-климата в Беларуси и ее вхождения в число 30 стран с наилучшими условиями для ведения бизнеса, согласно рейтингу МФК и Всемирного банка.

Реализация новой стратегии технологического развития экономики

В 2010 году в стране была принята Стратегия технологического развития Республики Беларусь на период до 2015 года¹⁷, направленная на определение перспективных «технологических коридоров» с целью создания конкурентоспособной наукоёмкой, ресурсосберегающей экономики и наращивания экспортного потенциала.

Для достижения данной цели предполагается:

- провести модернизацию традиционных отраслей экономики, направленную на повышение производительности труда, снижение энерго- и материалоемкости;
- разработать технологии для производства конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью;
- наладить выпуск продукции нового поколения.

Приоритетными направлениями технологического развития Беларуси в 2011–2015 годах и на период до 2020 года должны стать микро- и наноэлектроника, нанофотоника, биотехнологии, генно-инженерные и клеточные технологии. Это обусловлено наличием в стране фундаментальных и прикладных исследований по вышеназванным направлениям.

Планируется, что к 2015 году удельный вес наукоёмкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта возрастет с 4,3%¹⁸ до 8,6%, а удельный вес отгруженной инновационной продукции — с 11% в 2010 году до 20–21% в 2015-м, производительность труда в обрабатывающей промышленности увеличится в 1,6–1,7 раза.

¹⁵ В целях реализации положений Плана, а также Директивы № 4 был принят Указ Президента Республики Беларусь от 10 мая 2011 г. № 181 «О некоторых мерах по совершенствованию государственного регулирования в области оплаты труда», который вступил в действие 1 июня 2011 г. Указ предоставляет коммерческим организациям и индивидуальным предпринимателям право выбора: определять оплату труда работников либо на основе Единой тарифной сетки, либо без ее учета.

¹⁶ Именно по данному направлению Беларусь достигла наибольших успехов, переместившись в рейтинге «Ведение бизнеса» по критерию «регистрация предприятий» с 98-го места в 2009 году на 9-е место в 2012-м. С 1 февраля 2009 г. в соответствии с Декретом президента № 1 в Беларуси был введен заявительный принцип государственной регистрации всех субъектов хозяйствования, за исключением банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, также были отменены требования о минимальном размере уставного фонда и обязательном нотариальном заверении и утверждении образца печати компании.

¹⁷ <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21001420&p2={NRPA}>.

¹⁸ Оценка Министерства экономики РБ за 2009 год.

Реализация поставленных задач будет осуществляться путем:

- резкого увеличения затрат на исследования и разработки, особенно за счет собственных средств промышленных организаций (в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы). За пять лет предусматривается увеличить внутренние затраты на исследования и разработки с 0.64% ВВП в 2010 году до 2.5–2.9%, а расходы республиканского бюджета на научную, научно-техническую и инновационную деятельность — с 0.3% ВВП до 1.2–1.35% ВВП);
- расширения сотрудничества с зарубежными компаниями и транснациональными корпорациями, встраивания белорусских предприятий в их производственные цепочки путем налаживания выпуска отдельных компонентов производимой продукции;
- перемещения в страну иностранных технологий и внедрения отечественных новых и высоких технологий, создания новых высокотехнологичных производств;
- создания крупных национальных интегрированных корпоративных структур — высокотехнологичных кластеров, экспортоориентированных холдингов;
- создания научно-технологического парка в области фотоники и электроники в Минске и научно-технологического парка «Полесье» в области биотехнологий в Пинске;
- развития малых инновационных предприятий, выпускающих высокотехнологичную продукцию, путем оказания поддержки малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям в реализации инновационных проектов, а также создания при государственной поддержке во всех областных центрах и крупных университетах научно-технологических парков, которые будут способствовать привлечению молодых ученых и студентов к инновационному предпринимательству;
- создания научно-исследовательских и научно-технических центров (лабораторий) частной формы собственности.

Формирование эффективной национальной инновационной системы

В целях создания конкурентоспособной, инновационной, высокотехнологичной экономики в стране также была разработана и принята Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2011–2015 годы¹⁹, предполагающая перевод к 2015-му национальной экономики в режим интенсивного развития; достижение значительного роста экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции; проведение рациональной политики импортозамещения; повышение позиции страны в международных рейтингах. Запланировано также доведение удельного веса инновационно активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, до уровня не менее 40%.

¹⁹ <http://www.pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100669&p2={NRPA}>.

Согласно программе, к 2015 году в Беларуси планируется развить следующие высокотехнологичные производства: индустрию информационных технологий, авиакосмическую, фармацевтическую, микробиологическую промышленность и индустрию биотехнологий, приборостроение и электронную промышленность, наноиндустрию, ядерную энергетику. Для этого предусматривается спрогнозировать объем инвестиций, необходимый для развития вышеназванных направлений в течение пятилетнего периода, а также определить источники финансирования.

В основе промышленной политики предлагается ввести кластерный подход — планируется формирование высокотехнологичных кластеров в различных областях Республики Беларусь на основе существующих предприятий. При этом выделяются три блока основных отраслей промышленности: традиционный сектор экономики и экспортоориентированные производства, топливно-энергетический комплекс, а также высокотехнологичные наукоемкие производства.

Особое внимание в программе уделяется необходимости изменения модели государственного управления промышленностью с тем, чтобы в основе государственной структурной и промышленной политики лежал кластерный подход. В частности планируется сформировать в Республике Беларусь новый кластер в области нано-, биотехнологий и фармацевтической промышленности посредством создания научно-технологического парка, имеющего статус и правовой режим, аналогичный уже действующему Парку высоких технологий. В данном научно-технологическом парке предполагается организовать совместные предприятия по производству фармацевтической, нано- и биотехнологической продукции с рядом крупных международных компаний России, Индии, КНР, Кубы. Помимо этого на основе предприятий, организаций и учреждений государственного сектора должны быть созданы химический кластер в Гродно, нефтехимический кластер в Новополоцке, агромашиностроительный кластер в Гомеле, автотракторостроительный и ИТ-кластеры в Минске, химико-текстильный кластер в Могилеве.

В программе инновационного развития подчеркивается необходимость формирования эффективного механизма венчурного финансирования, увеличения количества инновационных предпринимателей, стимулирования расходов на исследования и разработки предприятий, привлечения инвестиций и реализации высокотехнологичных проектов, подготовки кадров. Для создания благоприятной для инновационной деятельности институционально-правовой среды предполагается принять закон «О государственной инновационной политике и инновационной деятельности в Республике Беларусь».

К основным приоритетам инновационного развития программа относит создание системы финансирования научной, научно-технической и инновационной деятельности, в частности:

1) предоставление преференций по налогу на прибыль организациям, обеспечившим достижение показателей по рентабельности продаж и удельному весу отгруженной инновационной продукции;

- 2) возмещение организациям части процентов за пользование банковскими кредитами, полученными для реализации инвестиционных проектов;
- 3) разработка эффективной системы страхования инновационных рисков для выполнения НИОКР и инновационных проектов на основе создания специализированных страховых организаций или резервирования соответствующих средств в бюджете;
- 4) предоставление на конкурсной основе бюджетных грантов (в том числе софинансирование) на проведение НИОКР, разработку и проектирование новых видов инновационной продукции;
- 5) компенсацию затрат на оплату маркетинговых, инжиниринговых услуг;
- 6) предоставление государственных гарантий по привлеченным в инновационную сферу кредитам;
- 7) расширение механизмов предоставления дотаций, субсидий и субвенций для инновационно активных организаций при реализации «прорывных» технологий.

Для поддержки малого и среднего инновационного предпринимательства планируется создание различных программ, частичное субсидирование разработки бизнес-планов, формирование на региональном уровне гарантийных (залоговых) фондов, расширение доступа малого предпринимательства к финансовым ресурсам путем использования механизмов лизинга и франчайзинга.

Формирование конкурентоспособного инновационного промышленного комплекса

Для качественного улучшения производственного потенциала в Беларуси была разработана «Программа развития промышленного комплекса Республики Беларусь до 2020 года»²⁰, ставящая целью формирование рациональной структуры промышленности, ее техническую и технологическую модернизацию, увеличение выпуска соответствующей мировым стандартам продукции и наращивание экспортного потенциала, включая увеличение экспорта инновационных товаров. Для изменения структуры управления промышленностью предполагается формирование холдингов²¹ и постепенная передача функций оперативного управления управляющим компаниям.

В программе определено три блока отраслей, которые должны обеспечить качественный рост промышленности:

- 1) традиционный сектор экономики и экспортоориентированные производства на основе местных сырьевых ресурсов (производство сельскохозяйственной техники, транспортных средств, станкостроение, металлургическое производство, производство резиновых и пластмассовых изделий, деревообработка, текстильное и швейное производство, производство пищевых продуктов и т. д.);
- 2) топливно-энергетический комплекс;

²⁰ http://www.economy.gov.by/ru/news/o-programme-razvitiya-promyshlennogo-kompleksa-respubliki-belarus-na-period-do-2020-goda_i_0000001746.html.

²¹ В Беларуси к 2012 году было создано 45 холдингов, из них – 20 с государственным участием, в 2012 году планируется создание еще 12 холдингов.

3) высокотехнологичные наукоемкие производства, основанные на использовании нано- и биотехнологий, оптических и электронных технологий (микроэлектроника, фармацевтическая и микробиологическая промышленность, биотехнологический сектор, производства на основе тонкой химии и другие).

В программе также уделяется внимание развитию малого и среднего предпринимательства в промышленности (в том числе инновационного), развитию системы субконтрактации, увеличению доли субъектов малого и среднего предпринимательства в государственных закупках товаров, работ и услуг.

Развитие экспортного потенциала

В 2010 году была принята «Национальная программа развития экспорта Республики Беларусь на 2011–2015 годы»²². Цели программы: достижение сбалансированности внешнеэкономической деятельности; повышение доли наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме экспорта; совершенствование структуры импорта за счет опережающего темпа роста инвестиционного импорта (в 3.4 раза) при замедленных темпах роста промежуточного и потребительского импорта, в том числе за счет реализации программ импортозамещения; создание благоприятной бизнес-среды и организационных структур для привлечения прямых иностранных инвестиций. Согласно программе, данные цели должны быть достигнуты путем модернизации традиционных секторов экономики за счет кардинального обновления используемого производственного оборудования, внедрения инновационных технологий, создания и развития новых наукоемких секторов промышленного производства, основанных на использовании нано- и биотехнологий, оптических и электронных технологий. Для этого в Беларуси будут созданы крупные интегрированные производственные структуры (холдинги, финансово-промышленные группы), а также проведено преобразование и оптимизация крупных промышленных объединений в хозяйственные общества кластерного типа. Предполагается создание транснациональных компаний на базе национальных предприятий автомобильного и сельскохозяйственного машиностроения, а также холдингов по производству автомобильной, карьерной и дорожно-строительной техники, дизелестроения, бытовой техники, межотраслевого производственного холдинга по производству наземного городского и пригородного электротранспорта, холдингов в пищевой промышленности (сахарной, масложировой, ликеро-водочной).

Несмотря на достаточно большое количество принятых программ, направленных на модернизацию экономики, их реализация сталкивается с широким рядом проблем, многих из которых можно было бы избежать при наличии продуманных механизмов реализации вышеупомянутых программ.

Однако несмотря на большое количество принятых программ, направленных на модернизацию экономики и повышение ее конкурентоспособности в 2011–2015 годах, достижение поставленных целей идет медленными темпами, что объясняется ря-

²² <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=C21100656&p2={NRPA}>.

дом факторов. Наиболее значимыми из них являются отсутствие существенного прогресса в реформировании государственного управления промышленностью, недостаточное финансирование инновационной деятельности, низкая эффективность инвестиций, медленное обновление производственного оборудования, небольшой объем привлеченных прямых иностранных инвестиций.

3.2. Казахстан

Курс модернизации экономики Казахстана, заложенный в начале 2000-х годов, стратегически верно идентифицировал основные риски экономики Казахстана: был выбран безальтернативный курс на диверсификацию экономики и уход от сырьевой зависимости. В предкризисный период были созданы базовые институциональные основы модернизации экономики, в рамках инвестиционной политики совершенствовалась законодательная база, определяющая правовые и экономические основы стимулирования инвестиций.

Несмотря на определенные результаты, политика диверсификации и инновационного развития в докризисный период не была реализована в полной мере в связи с наличием ряда системных эффектов, объективно присущих ресурсным экономикам стран с развивающимися рынками. В результате структура экономики сохраняла сырьевую направленность, а структура занятости характеризовалась низкой эффективностью использования трудового потенциала.

Несмотря на положительную динамику последних лет, Казахстан отставал от средних по развитию стран по ключевому фактору конкурентоспособности экономики — производительности.

К началу нового десятилетия в Казахстане сформировалось четкое понимание того, что модернизация экономики предполагает более управляемый процесс, нацеленный на достижение конкретных целевых параметров экономического развития, — модернизацию институциональной среды и более комплексное использование инструментов государственного регулирования для преодоления системных проблем, замедляющих экономический рост. Поэтому последующие шаги казахстанского правительства по модернизации экономики условно можно разделить на следующие направления:

- Проведение налоговой реформы 2009 года, давшей значительный импульс экономическому росту и модернизации экономики как в период кризиса, так и в посткризисные годы.
- Институциональные реформы, направленные на улучшение и либерализацию бизнес-климата.
- Меры по преодолению фундаментальных факторов, препятствующих модернизации экономики стран, не имеющих выхода к морю.
- Концентрация усилий инвестиционной и инновационной политики государства в рамках системного инструмента модернизации экономики — Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010–2014 годы.

Правительство Республики Казахстан в целях модернизации экономики и повышения ее конкурентоспособности провело налоговую и институциональные реформы, предприняло ряд мер по преодолению фундаментальных факторов, препятствующих модернизации стран, не имеющих выхода к морю, а также приняло и воплощает программу форсированного индустриально-инновационного развития.

Налоговая реформа 2009 года

Налоговый кодекс, вступивший в силу 1 января 2009 года, предусматривал снижение нагрузки на несырьевой сектор экономики, повышение экономической отдачи от добывающих отраслей, совершенствование системы налогового администрирования.

Например, была осуществлена замена платежа роялти налогом на добычу полезных ископаемых, исчисление которого производится от стоимости объема добываемых недропользователем полезных ископаемых, рассчитанных по мировым ценам. При этом для недропользователей, разрабатывающих низкорентабельные месторождения, установлены льготные ставки. Кроме того, были уточнены отдельные нормы, связанные с налогообложением деятельности по проведению операций по недропользованию. Так, упразднен контракт на недропользование в виде соглашения о разделе продукции, кроме заключенных до введения нового Налогового кодекса. Кроме того, исключено положение о «стабильности» налогового режима контрактов для всех недропользователей, за исключением контракта с СП «Тенгизшевройл» и действующих соглашений о разделе продукции.

Новый налоговый кодекс был направлен на стимулирование обновления производства, снижение налоговой нагрузки субъектов малого и среднего бизнеса, частичное реформирование режима налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, ставка налога на добавленную стоимость с 2009 года снизилась с 13% до 12%. В Налоговом кодексе 2009 года был уточнен и разграничен порядок возврата из бюджета налога на добавленную стоимость по оборотам, облагаемым по нулевой ставке.

Сохранилась единая ставка индивидуального подоходного налога в размере 10%. В целях реформирования социального налога осуществлен переход от действовавшей регрессивной шкалы налога со ставками от 13% до 5% к плоской шкале со ставкой 11%²³.

Политика в области налогообложения оказалась своевременной, обоснованной и доказала свою эффективность. Основным эффектом от снижения налоговых ставок пришелся на отрасли промышленности, финансовой деятельности, транспорт и связь. За счет дополнительных средств был увеличен фонд оплаты труда на 1.6% (0.16 процентных пунктов) и численность занятых на 19% (0.11 процентных пунктов). В 2010 году и 2011-м данный эффект в приросте ВВП составил 1.1 процентных пунктов.

²³ Сравнительные таблицы по ставкам налогов в Беларуси, Казахстане и России см. в Приложении 6.

Институциональные реформы и бизнес-климат

В целях улучшения и либерализации бизнес-климата были сокращены сроки регистрации юридических лиц, прав собственности, получения информации и прочее, а также упрощены разрешительные процедуры.

В 2012 году по итогам проведенной работы по инвентаризации разрешительных документов (процедур) принят закон о совершенствовании разрешительной системы, введенный в действие 30 января 2012 года. Закон предусматривает отмену 348 разрешений из 1015 выявленных.

Преодоление фундаментальных факторов, препятствующих выходу к морю

Отсутствие доступа к морским путям наряду с территориальной отдаленностью и изоляцией от мировых рынков является одной из фундаментальных причин, потенциально замедляющих экономический рост и модернизацию экономики Казахстана — крупнейшей по площади, а также одной из наиболее отдаленных от морских путей стран.

По данным Всемирного банка, стоимость экспорта одного контейнера груза в Беларуси оценивается в \$1.8 тыс., в России — \$1.85 тыс., в Казахстане — \$3 тыс. То есть отправить один контейнер из Казахстана обходится в полтора раза дороже, чем из России или Беларуси. Примерно такое же соотношение имеют сроки экспортных поставок. В Казахстане они достигают 81 дня в сравнении с российскими сроками (36 дней) и белорусскими (15 дней).

Наличие эффективной, гибкой и отлаженной транзитной системы является необходимым условием международной конкурентоспособности для большей части ориентированных на экспорт предприятий в развивающихся странах, не имеющих выхода к морю.

Для преодоления фактора отсутствия доступа к морю Казахстан активно включился в процесс, инициированный Генеральной Ассамблеей ООН по созыву Международного совещания министров развивающихся стран, не имеющих выхода к морю, по вопросу о сотрудничестве в области транзитных перевозок. В совещании принимают участие развивающиеся страны транзита и страны-доноры, а также представители международных организаций, занимающиеся вопросами финансирования и развития. Комитет таможенного контроля Казахстана разработал концепцию создания транспортно-логистических центров с полным спектром услуг по терминальной обработке грузов, логистике, таможенной очистке и декларированию. В ближайшее время экспортным предприятиям Юго-Восточной и Центральной Азии будет предоставлена отличная возможность для перевозки грузов по новым железнодорожным маршрутам. Например, в 2011 году АО «НК КТЖ» совместно с Deutsche Bahn в тестовом режиме запустили контейнерный поезд «Чунцин-Дуйсбург». За год по этому маршруту уже прошли 14 поездов. В результате проведенной подготовительной работы, в 2011 году подписаны меморандумы между Литвой, Беларусью и Китаем по развитию транспортного коридора в направлении Балтики через Россию и Казахстан. Срок доставки грузов составит до 14 дней. Например, для Китая это значительно быстрее и экономичнее, чем доставка водным путем (45 дней).

Самым масштабным проектом по реализации транзитного потенциала Казахстана стала реконструкция международного автомобильного транзитного коридора «Западная Европа — Западный Китай». Проект позволит сократить время транспортировки грузов из Китая в Европу почти в 3.5 раза по сравнению с морским путем (с 40 дней водного пути до 10 дней сухопутного) и к 2020 году увеличит объемы транзитного грузопотока через Казахстан.

Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010–2014 годы

В феврале 2010 года была принята государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010–2014 годы, ставшая главным стратегическим документом в сфере модернизации экономики на пять лет. Для успешного запуска программы была подготовлена соответствующая институциональная база на предстоящий период: разработаны отраслевые программы по развитию приоритетных секторов экономики, функциональные программы, программы поддержки бизнеса, схема рационального размещения производственных мощностей, карта индустриализации, программы развития территорий. Создана полноценная основа для реализации программы: приняты и внесены изменения более чем в 50 законов; утверждены 23 отраслевые и функциональные программы, а также программы развития территорий. Программа форсированного индустриально-инновационного развития направлена на обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности.

Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан выделяет основные направления модернизации экономики и семь приоритетных отраслей: металлургия и производство металлических изделий, нефтепереработка и инфраструктура нефтегазового сектора, химическая и фармацевтическая промышленность, АПК, оборонная промышленность, стройиндустрия и производство строительных материалов, транспорт и инфокоммуникации; а также четыре поддерживающие программы, среди которых особо следует отметить программу «Экспорт-2020», направленную на поддержку компаний малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан, причем, как действующих, так и потенциальных экспортеров.

Системное воздействие на модернизацию экономики Казахстана в рамках программы предполагает реализацию следующих направлений:

- Модернизация производства в «традиционных индустриях» (нефтегазовый сектор, нефтехимия, горнометаллургическая отрасль, химическая промышленность, атомная промышленность).
- Модернизация отраслей, ориентированных на внутренний спрос (машиностроение, фармацевтическая промышленность, строительная индустрия и производство строительных материалов).
- Поддержка отраслей, имеющих экспортный потенциал (агропромышленный комплекс, легкая промышленность, туристская отрасль).

- Развитие секторов «экономики будущего» (информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, космическая деятельность, альтернативная энергетика, атомная энергетика).

В рамках реализации программы было выделено семь приоритетных отраслей:

- металлургия и производство металлических изделий;
- нефтепереработка и инфраструктура нефтегазового сектора;
- химическая и фармацевтическая промышленность;
- АПК;
- оборонная промышленность;
- стройиндустрия и производство строительных материалов;
- транспорт и инфокоммуникации.

В рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития страны разработаны четыре поддерживающие программы — это «Дорожная карта бизнеса-2020», «Производительность-2020», «Экспортер-2020» и «Инвестор-2020», которые стали конкретными инструментами модернизации экономики Казахстана.

«Дорожная карта бизнеса-2020» является логическим продолжением реализации дорожных карт 2009-го и 2010 года. При этом акцент смещается на посткризисное развитие, сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса-2020» государственная поддержка осуществляется по четырем направлениям: поддержка новых бизнес-инициатив, оздоровление предпринимательского сектора, снижение валютных рисков предпринимателей, усиление предпринимательского потенциала.

Программа «Производительность-2020» направлена на модернизацию действующих предприятий и создание новых производств.

Программа «Инвестор-2020» является логическим продолжением проводимой государством политики по диверсификации экономики и интегрировала в себя основные подходы Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003–2015 годы. Программа направлена на построение комплексной системы стимулирования притока прямых иностранных инвестиций в отечественное производство с высокой добавленной стоимостью, а также на построение системы государственного стимулирования и поддержку экспортной ориентации отечественного производства с высокой добавленной стоимостью.

Государственная программа «Экспорт-2020» направлена на поддержку отечественных компаний малого и среднего предпринимательства, действующих и потенциальных экспортеров обрабатывающего сектора. Реализация программы осуществляется путем возмещения затрат экспортерам, сервисной поддержки экспортеров и финансирования экспортных операций.

Поддержка новых бизнес-инициатив заключается в предоставлении финансовой помощи предприятиям-экспортерам, осуществляющим экспортную отгрузку впервые, при расширении географии экспорта (то есть выходе на новых зарубежных по-

купателей), а также при реализации новой продукции (в особенности инновационной). Приоритет будет отдаваться предприятиям-экспортерам, которые являются субъектами малого и среднего бизнеса.

Вклад проектов государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития в экономический рост Казахстана в период строительства и введения в эксплуатацию оценивается Центром макроэкономических и прикладных экономико-математических исследований как 1.48% из 7.3% прироста ВВП в 2011 году.

3.3. Россия

Совет при Президенте Российской Федерации по модернизации экономики и инновационному развитию, организованный на основе Комиссии по модернизации и технологическому развитию экономики России, созданной в мае 2009 года, выделяет пять основных направлений модернизационной деятельности:

- энергоэффективность и ресурсосбережение;
- ядерные технологии;
- компьютерные технологии и программы;
- космические технологии и коммуникации;
- медицинская техника и фармацевтика.

Совет при Президенте по модернизации экономики и инновационному развитию России выделяет проекты по пяти направлениям модернизационной деятельности в рамках высокотехнологичных и наукоемких отраслей.

Проекты направления «Энергоэффективность и ресурсосбережение» нацелены на сокращение энергоемкости ВВП России на 40% к 2020 году за счет мер по стимулированию энергосбережения, повышению эффективности использования энергоресурсов и устранению пробелов в нормативно-правовом регулировании. Наибольший потенциал энергосбережения сосредоточен в бюджетном секторе и в ЖКХ. Поэтому в сфере потребления энергии инициированы проекты в следующих тематических областях: «Считай, экономь и плати», «Новый свет», «Энергоэффективный квартал», «Энергоэффективный социальный сектор». Кроме того, в сфере переработки первичных энергоресурсов начата реализация проекта «Малая комплексная энергетика» в целях повышения эффективности тепло- и электроснабжения потребителей в регионах России за счет производства и внедрения энергоэффективного оборудования для местной энергетике. Проект «Инновационная энергетика» призван стимулировать инновационные решения в сфере энергетике, используя механизм проведения национального конкурса по энергоэффективности.

Проекты направления «Ядерные технологии» нацелены на комплексное и последовательное развитие национальных возможностей по использованию ядерной

энергии на базе внедрения и широкого использования инновационных технологий эффективных и безопасных реакторных установок на тепловых и быстрых нейтронах, передовой инфраструктуры ядерного топливного цикла, перспективных разработок в области управляемого термоядерного синтеза. В настоящее время инициированы и реализуются проекты в следующих тематических областях: «Создание типового проекта оптимизированного и информатизированного энергоблока технологии ВВЭР (ВВЭР-ТОИ)», «Новая технологическая платформа: замкнутый ядерный топливный цикл и реакторы на быстрых нейтронах», «Управляемый термоядерный синтез».

Проекты направления *«Компьютерные технологии и программы»* структурированы по шести тематическим областям: «Развитие суперкомпьютеров и ГРИД-технологий», «Электронное правительство», «ИКТ-услуги в области развития образования и социального развития личности», «ИКТ-услуги в области медицины, здравоохранения и социального обеспечения», «ИКТ-услуги в области безопасности жизнедеятельности» и «Суперкомпьютерное образование».

Проекты направления *«Космические технологии и коммуникации»* нацелены, прежде всего, на повышение эффективности и качества информационного обслуживания населения, развитие современной информационной инфраструктуры всех отраслей экономики страны. Основные программы: «Космическая навигация, включая коммерческое использование системы ГЛОНАСС», «Мониторинг и слежение из космоса», «Системы наведения из космоса», «Космические телекоммуникации как часть системы широкополосного доступа».

Проекты по направлению *«Медицинская техника и фармацевтика»* будут реализовываться в сфере разработки и производства лекарственных средств, медицинской техники и изделий медицинского назначения и будут способствовать развитию инновационных биотехнологий, клеточных, ядерных и нано- технологий в медицине.

Программа социально-экономического развития Российской Федерации до 2020 года в целях модернизации экономики и развития ее конкурентоспособности выделяет следующие направления: развитие науки и технологий, развитие высокотехнологичных и базовых отраслей промышленности, реформирование естественных монополий, развитие транспортной и энергетической инфраструктур, развитие природопользования, модернизация аграрного и рыбохозяйственного комплексов.

Наиболее полно программы модернизации экономики России раскрыты в концепции долгосрочного социально-экономического развития, принятой в 2008 году. В ней представлена программа социально-экономического развития страны до 2020 года. В части развития конкурентоспособности концепция предполагает следующие направления модернизации:

- развитие науки, национальной инновационной системы и технологий;
- развитие высокотехнологичных отраслей;
- развитие базовых отраслей промышленности;

- долгосрочные приоритеты реформирования естественных монополий;
- развитие конкурентных преимуществ в транспортной инфраструктуре;
- развитие энергетической инфраструктуры и повышение энергоэффективности экономики;
- развитие конкурентных преимуществ в сфере природопользования;
- развитие аграрного и рыбохозяйственных комплексов.

Развитие науки, национальной инновационной системы и технологий включает поддержку инновационного бизнеса и расширение спроса на инновации в экономике, развитие фундаментальной науки, повышение эффективности сектора исследований и разработок, развитие инновационной инфраструктуры, эффективную интеграцию России в глобальную инновационную систему, реализацию системы технологических и научно-исследовательских инициатив (проектов), обеспечивающих России прорывные позиции в научно-технологической конкуренции на мировых рынках, формирование новой инновационной культуры в обществе и повышение статуса инноватора, а также развитие технологических направлений, критически важных с точки зрения национальной безопасности.

Развитие высокотехнологичных отраслей предполагает политику, направленную на развитие следующих отраслей: авиационная промышленность и двигателестроение, ракетно-космическая промышленность, судостроительная промышленность, радиоэлектронная промышленность, атомный энергопромышленный комплекс, а также информационно-коммуникационные технологии (ИКТ).

Целью государственной политики в области развития авиационной промышленности и двигателестроения является создание высококонкурентной авиационной промышленности, возвращение ее на мировой рынок в качестве третьего производителя по объему производства гражданской авиации, достижение доли в 10–15% мирового рынка продаж гражданской авиационной техники к 2020–2025 годам. В качестве приоритетных направлений развития авиационной промышленности названы создание перспективного продуктового ряда авиационной техники и двигателей (в том числе продвижение на рынок доработанных самолетов и реализация проектов создания «переходного продукта»), обновление авиапромышленного комплекса и поддержка продвижения российской авиатехники.

С целью развития ракетно-космической отрасли предполагается формирование экономически устойчивой, конкурентоспособной, диверсифицированной ракетно-космической промышленности, обеспечение гарантированного доступа и необходимого присутствия России в космическом пространстве. Например, предполагается, что «к 2015 году будут образованы три-четыре крупные российские ракетно-космические корпорации, которые к 2020 году выйдут на самостоятельное развитие и будут полностью обеспечивать выпуск ракетно-космической техники...».

В сфере **судостроения** основная цель заключается в создании нового конкурентоспособного облика судостроительной промышленности на основе развития научно-технического потенциала, оптимизации производственных мощностей, модернизации и технического перевооружения, совершенствования нормативно-правовой

базы для полного удовлетворения потребностей государства и бизнеса в современной продукции судостроения.

Программа развития **радиоэлектронной отрасли** заключается в повышении уровня технологического развития отечественной радиоэлектронной промышленности до мирового уровня и повышения конкурентоспособности ее продукции на внутреннем и мировом рынках сбыта.

Государственная политика в области **атомной энергетики** — это развитие российского атомного энергопромышленного комплекса, обеспечивающего потребности российского рынка конкурентной высокотехнологичной продукцией, и достижение лидирующих позиций на мировых рынках сбыта в области энергетики, ядерных технологий, материалов и услуг при соблюдении стандартов гарантированной безопасности и режима нераспространения.

В отрасли **информационно-коммуникационных технологий** планируется создание и развитие информационного общества, повышение качества жизни граждан, развитие экономической, социально-политической, культурной сфер жизни общества, совершенствование системы государственного управления, обеспечение конкурентоспособности продукции и услуг отрасли информационных и телекоммуникационных технологий.

Целью государственной политики в области **развития базовых отраслей промышленности** является повышение глобальной конкурентоспособности российского энергетического, нефтегазового, транспортного и тяжелого машиностроения, а также станкоинструментальной промышленности и горно-металлургического комплекса. Приоритетные направления развития базовых отраслей промышленности: выравнивание условий конкуренции российских и иностранных производителей на российском рынке и поддержка экспорта российской промышленной продукции.

В сфере **реформирования естественных монополий** поставлены две основные задачи. Первая: сокращение масштаба монополии в инфраструктуре, разделение естественно-монопольных и потенциально конкурентных функций. Вторая: обеспечение равноправного и прозрачного доступа всех экономических субъектов к объектам естественных монополий.

В сфере **развития транспорта** целью государственной политики является создание условий для повышения конкурентоспособности экономики и качества жизни населения. Для достижения цели выделены следующие приоритетные направления: увеличение пропускной способности опорной транспортной сети, ликвидация разрывов и «узких мест», в том числе в азиатской части Российской Федерации; повышение конкурентоспособности транспортной системы и реализация транзитного потенциала; транспортное обеспечение комплексного освоения и развития территорий Сибири и Дальнего Востока и разработки новых месторождений полезных ископаемых; формирование и распространение новых транспортных (перевозочных) и транспортно-логистических технологий, обеспечивающих повышение качества и доступности транспортных услуг; обеспечение комплексной безопасности и устойчивости функционирования транспортной системы; снижение вредного воздействия транспорта на окружающую среду.

Развитие энергетической инфраструктуры и повышение энергоэффективности экономики предполагает решение трех задач. Первая: создание новой электроэнергетической инфраструктуры, преодоление наметившегося дефицита генерирующих и сетевых мощностей, технологическое обновление энергетического комплекса и формирование новой системы институтов либерализованного рынка энергии. Вторая: устойчивое наращивание масштабов и эффективности добычи и переработки нефти, газа и угля, обеспечивающее увеличение экспорта и удовлетворение растущих внутренних потребностей экономики. Третья: активное энерго- и электросбережение за счет структурных и технологических сдвигов и реализации новой системы мер по энергосбережению. В частности, для развития электроэнергетики планируется преодоление сложившихся дисбалансов в электроэнергетике для поддержания в долгосрочной перспективе высоких и устойчивых темпов роста экономики, а также увеличение эффективности производства, передачи и потребления электроэнергии на основе новейших высокоэффективных экологически чистых технологий. Целью государственной политики в нефтегазовом комплексе является развитие сырьевой базы, транспортной инфраструктуры, перерабатывающих мощностей и увеличение доли продукции с высокой добавленной стоимостью в производстве и экспорте нефтегазового комплекса.

Основной целью в сфере **природопользования** является реализация конкурентных преимуществ за счет сохранения качества, повышения эффективности использования природных богатств и сокращения негативного воздействия на окружающую среду.

Развитие аграрного и рыбохозяйственного комплексов предполагает достижение широкого набора целей. Во-первых, обеспечения потребностей населения сельскохозяйственной продукцией и продовольствием за счет отечественного производства. Во-вторых, устойчивого развития сельских территорий, повышения уровня жизни сельского населения и сокращения его отставания от городского. В-третьих, повышения конкурентоспособности национального аграрного комплекса, эффективного импортозамещения на рынке животноводческой продукции и создания развитого экспортного потенциала (особенно в растениеводстве), позволяющего в перспективе занять устойчивые позиции на мировом аграрном рынке. В-четвертых, улучшения и повышения продуктивности используемых в сельскохозяйственном производстве земельных и других природных ресурсов.

Для достижения этих целей предусматривается реализация следующих приоритетных направлений. Первое: улучшение общих условий функционирования сельского хозяйства, особенно животноводства. Второе: создание предпосылок для устойчивого развития сельских территорий. Третье: повышение эффективности использования земельных ресурсов и их воспроизводства. Четвертое: развитие аграрных технологий и повышение конкурентоспособности сельского хозяйства. Пятое: развитие рыбохозяйственного комплекса.

Официальные документы, описывающие программы развития и модернизации экономики Российской Федерации, содержат достаточно четко поставленные цели модернизации экономики, включающие развитие конкуренции, инноваций и рост

конкурентоспособности. Также представлен широкий набор показателей, которые могли бы быть использованы для контроля достижения целей. Однако механизмы реализации программ не сформулированы: документы не содержат никакой информации о том, как именно планируется достижение поставленных целей. Кроме того, в них отсутствуют оценки потребностей в ресурсах для реализации программ и достижения целей, а прогнозные значения показателей зачастую излишне завышены и являются заведомо недостижимыми в указанные сроки при разумных затратах ресурсов. В процессе контроля реализации программ инновационного развития в первую очередь учитываются вопросы финансирования программ, а не результаты их реализации.

3.3. Выводы раздела

Программы модернизации экономики всех трех стран, образующих ТС, включают в себя развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей, инфраструктуры, энергоснабжения, эффективного использования ресурсов. Кроме того, все они направлены на либерализацию экономики, улучшение бизнес-климата и уменьшение роли государства. Для реализации данных целей во всех странах принимаются законы, сокращающие количество необходимых для ведения бизнеса разрешений и упрощающие разрешительные процедуры.

Однако реализация программ модернизации экономики во всех трех странах сталкивается с недостаточным финансированием, недостатком необходимых ресурсов и постановкой недостижимых целей, низкой эффективностью инвестиций, медленным обновлением производственного оборудования, невысоким объемом привлеченных иностранных и частных инвестиций.

ЧАСТЬ 2. Торговая политика и механизмы ее влияния на инновационную деятельность

Раздел 4. Стратегии торговой политики, инновации и нетарифные барьеры

При формировании торговой политики ТС и разработки стратегий модернизации необходимо учитывать опыт других стран. В данном разделе мы провели анализ:

- торговой политики ЕС и MERCOSUR, а также влияние вступления в NAFTA на развитие экономики Мексики;
- взаимосвязи внешнеторговой политики и инновационной активности предприятий;
- влияния нетарифных ограничений на эффективность развития экономик (особенно в сфере сельского хозяйства и информационно-коммуникационных технологий).

4.1 Формирование торговой политики в ЕС, MERCOSUR и NAFTA

4.1.1 Торговая политика в ЕС

Исторические предпосылки

Еще Римское соглашение (1957 год) предусматривало разработку единой экономической политики стран ЕС как способ к приближению создания общего рынка. Одной из важных составляющих единой экономической политики и одним из первых шагов в сторону создания единого экономического пространства было согласованное проведение торговой политики, направленное на либерализацию торговли как внутри ЕС, так и с внешним миром.

В ЕС существование нетарифных барьеров создавало препятствия к эффективно-му экономическому развитию, основанному на свободном движении товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Развитие общего рынка оказало более существенное влияние на внешнюю торговлю, чем соглашения в рамках таможенного союза, так как оно привело к отмене нетарифных барьеров и к свободному движению факторов производства.

Один из главных факторов развития внешней торговли и экономики в странах ЕС — развитие общего рынка, либерализация торговли и устранение нетарифных барьеров.

Hoeller et al. (1998) в своем обзоре пишут, что либерализация торговли внутри ЕС привела одновременно и к либерализации торговли с третьими странами, и к упрощению для этих стран доступа на рынки. Однако либерализация торговли по-разному сказалась на различных секторах экономики. Торговые барьеры значительно уменьшились для большинства промышленных товаров, но в сельском хозяйстве высокие барьеры продолжают сохраняться. К моменту введения евро в качестве расчетной валюты либерализация торговли в сфере услуг оставалась в зачаточном состоянии. Ключевые сектора сферы услуг в ЕС — телекоммуникации, воздушный транспорт и финансовые услуги — долгое время были закрыты как от внешней, так и от внутренней конкуренции.

Либерализация торговли и глобализация бизнеса привели к изменениям в структуре и методах работы мировой торговой системы, одной из крупнейших составных частей которой является ЕС. Существенно возросло количество операций, имеющих международную составляющую: крупные слияния и поглощения в ТНК, стратегические альянсы, совместные предприятия. В результате политика, направленная на защиту конкуренции, должна учитывать теперь международный аспект, чтобы поддерживать достаточный уровень конкуренции и обеспечить равный доступ на рынки для всех участников.

Отличительной чертой ЕС является то, что значительная часть правовой базы (в том числе в области внешней торговли) относится к ведению органов власти Европейского союза, а не национальных правительств.

ЕС является крупнейшей торговой площадкой в мире, основным источником прямых иностранных инвестиций, при этом в Евросоюз приходит 31% от мировых прямых иностранных инвестиций²⁴. Существенная доля мировой торговли высокотехнологичными продуктами также приходится на страны Европейского союза.

Основные цели внешнеторговой политики ЕС

Торговая политика ЕС в отличие от других стран, создавших торговые союзы и двигающихся в сторону создания единого экономического пространства, отличается последовательностью поставленных целей и вписывается в общую стратегию экономического развития Европейского союза²⁵.

Экономический кризис заставил внести некоторые коррективы в основные направления внешнеторговой политики, но основные цели остались прежними. Внешнеторговая политика ЕС направлена на создание рабочих мест, развитие инвестиционных возможностей, создание предпосылок для роста европейских компаний и на увеличение возможностей торговли с другими странами мира в целом²⁶.

²⁴ На 2010 г., согласно статистике Всемирного банка (<http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>).

²⁵ См. European Commission, 2010b.

²⁶ См. European Commission (2010a), Abbott (2008).

В период кризиса основной целью торговой политики становится упрощение доступа на новые рынки для европейских экспортеров через торговые соглашения о сокращении тарифов и других типов торговых барьеров. Кроме того, ЕС прикладывает усилия, чтобы убрать специфические барьеры для инвесторов из Евросоюза и уменьшить объемы контрафактной продукции в странах третьего мира.

В документах ЕС подчеркивается, что современное развитие транспорта и средств связи позволяет даже небольшим европейским компаниям выходить на внешние рынки. Поддержка экспортной деятельности малого и среднего бизнеса является одной из важных черт внешнеторговой политики Европейского союза. В настоящее время одно из семи европейских малых или средних предприятий вовлечено в деятельность за пределами ЕС.

Стратегия внешнеторговой политики ЕС на 2010–2015 годы²⁷

Основное направление развития на ближайшие годы — увеличение конкурентоспособности товаров и услуг, произведенных в странах ЕС, которая складывается из роста производительности и изменения уровня издержек производства. Хотя конкурентоспособность продукции определяется многими факторами и в первую очередь зависит от внутренней экономической политики, внешняя торговля и иностранные инвестиции также играют существенную роль, так как способствуют более эффективному использованию ресурсов и факторов производства в странах ЕС, способствуют перетоку новых технологий, позволяют получить более дешевые промежуточные товары для производства на территории Евросоюза и открывают доступ к быстрорастущим рынкам за границей.

Основная цель торговой политики Евросоюза в кризисный и посткризисный период — развитие внешней торговли; основной инструмент для этого — упрощение доступа на внешние рынки для крупных, средних и мелких европейских компаний с помощью заключения торговых соглашений, устраняющих торговые барьеры (как тарифные, так и нетарифные).

Основные вопросы, которые выносятся на международные переговоры, связанные с внешней торговлей, и которые должны обеспечить реальный доступ на рынки других стран:

- нетарифные барьеры, в которые входят санитарные и фитосанитарные нормы;
- доступ к ресурсам и энергоносителям;
- доступ на рынки сектора услуг;
- инвестиции в другие страны;
- доступ к рынкам государственных закупок в других странах;
- защита интеллектуальной собственности;
- политика, направленная на защиту конкуренции.

²⁷ См. European Commission (2010a).

Экономический кризис подталкивает ЕС к поиску новых рынков в странах третьего мира для своих товаров и услуг, а также усиливает стремление к выходу крупных европейских компаний на рынки госзакупок в других странах.

Основные направления стратегии торговой политики ЕС

1. Вопросы Дохийского раунда развития ВТО.

Для большого числа стран ЕС является крупнейшим торговым партнером, поэтому ЕС играет одну из ключевых ролей в ВТО. Развитие ВТО, обусловленное вызовами, с которыми сталкиваются как развитые, так и развивающиеся страны, приводит к тому, что больше внимания стало уделяться устранению нетарифных барьеров и развитию торговли в сфере услуг.

С одной стороны, вследствие усиления давления со стороны стран третьего мира, направленного на упрощение доступа сельскохозяйственных товаров в развитые страны, ЕС был вынужден пойти на уступки по вопросам тарифов на продовольственные товары и субсидии в сельском хозяйстве.

С другой стороны, ЕС и другие развитые страны подняли вопросы доступа для своих компаний на рынки услуг (как правило, более закрытые, чем рынки товаров) и равноправного участия на рынке госзакупок.

ЕС заинтересован в гармонизации системы нетарифных барьеров (на уровне своих ограничений), особенно санитарных и фитосанитарных, так как они более жесткие в странах ЕС, что создает проблемы для выхода европейских фирм на экспортные рынки из-за повышения издержек производства.

Кроме того, участие в переговорах ВТО позволяет ЕС оказывать давление на другие страны, которые стремятся в период кризиса перейти к защитительной торговой политике и закрыть ряд секторов экономики от внешней конкуренции.

2. Соглашения о свободной торговле.

ЕС будет стремиться создавать новые соглашения о свободной торговле только в случае явного наличия выгод в смысле повышения конкурентоспособности европейских предприятий (*competitiveness-driven FTAs*)

При заключении соглашений о свободной торговле ЕС стал применять новые критерии, в основном направленные на выбор партнеров с высоким рыночным потенциалом (размер экономики и темпы экономического роста) и существенным потенциалом экономических выгод от уменьшения существующих тарифных и нетарифных ограничений.

Примеры таких направлений:

- Корея — является поставщиком дешевых промежуточных товаров для производства.
- Индия — представляет собой потенциально большой рынок сбыта для европейских товаров и является страной, с которой ведутся переговоры о доступе в сектора услуг.
- АСЕАН — доступ на растущие рынки определенных секторов для экспортеров из ЕС, включая сферу услуг.

- Канада — представляет интерес, так как располагает природными ресурсами, разработками в сфере НИОКР; в Канаде возможен доступ на рынки госзакупок в провинциях, а экспортерам из ЕС требуются более выгодные условия, чтобы они могли успешно конкурировать на территории Канады с экспортом из США.
- MERCOSUR — до сих пор действует высокий уровень тарифов на импорт из ЕС, в то же время в этом регионе наблюдается высокая доля присутствия европейского бизнеса.

3. Зависимость от внешних источников полезных ископаемых и энергоносителей.

Зависимость от внешних закупок энергоносителей и неблагоприятная динамика цен в этом секторе приводит к необходимости постоянно поддерживать переговорный процесс с Советом по сотрудничеству стран Персидского залива (о снятии неоправданных ограничений на экспорт), Россией (значительная часть переговоров по вступлению России в ВТО была посвящена ценам на энергоносители). Также эти переговоры затрагивают страны, которые стратегически важны в смысле транзита нефти и газа (например, Украина).

Кроме того, существуют споры с Китаем, в которых ЕС требует снять внутренние ограничения на экспорт некоторых видов сырья (в основном это редкоземельные металлы, которые нужны для производства высокотехнологичных приборов).

4. Защита конкуренции.

ЕС стремится поддержать европейские компании, которые работают в других странах. В последнее время на международные переговоры на различном уровне все чаще выносятся вопросы экономической политики, направленные на защиту конкуренции. ЕС требует запретить меры, направленные на закрытие рынков от внешней конкуренции и ограничить поддержку местных фирм со стороны государства. Это обусловлено тем, что во многих секторах европейские фирмы имеют конкурентные преимущества по сравнению с местными предприятиями.

5. Трансатлантическая торговля.

Трансатлантический экономический совет был создан в 2007 году для углубления экономической интеграции между США и ЕС. В его цели входило достижение согласованности в действиях США и ЕС в области нетарифных барьеров и развития инвестиций, а также в сфере разработки согласованной политики в области внешней торговли по отношению к другим странам. Конечной целью является создание интегрированного трансатлантического рынка.

Однако страны существенно не продвинулись в указанных направлениях, так как с одной стороны уровень интеграции уже достаточно высок, а с другой — ни одна из сторон не хочет менять свои правила регулирования в различных областях, связанных с нетарифными барьерами. Отчасти это объясняется различиями в системе законодательства, отчасти — нежеланием со стороны лоббистских групп допускать конкурентов на рынки.

6. Взаимоотношения с Китаем.

Китай стал самым быстрорастущим рынком для экспорта товаров и услуг из ЕС, а так-

же привлекательным направлением для инвестиций европейских компаний. Под давлением Евросоюза правительство Китая улучшило возможности доступа на рынки госзакупок и в сектор информационно-коммуникационных технологий для фирм из ЕС.

7. Защита прав интеллектуальной собственности.

ЕС прилагает значительные усилия, чтобы защитить права интеллектуальной собственности европейских компаний на рынках стран третьего мира.

8. Рынки государственных закупок.

В развивающихся странах рынок госзакупок может достигать 20–30% ВВП, поэтому ЕС рассматривает эти рынки как потенциально перспективные. К секторам, которые вызывают интерес у европейских компаний, относятся общественный транспорт, медицинское оборудование, лекарства, «зеленые» технологии.

9. Привлечение высококвалифицированной рабочей силы.

Привлечение высококвалифицированных специалистов со всего мира является одним из приоритетов политики ЕС, направленной на поддержание высокого уровня исследований и разработок в европейских фирмах и исследовательских центрах.

4.1.2. MERCOSUR: развитие торговой политики

История MERCOSUR (испанское сокращение от *Mercado Común del Sur*, английская версия *Southern Common Market*, в переводе *Общий рынок стран Южной Америки*) началась в марте 1991 года, когда Аргентина, Бразилия, Уругвай и Парагвай подписали в Асунсьоне договор об образовании торгового союза. Целью соглашения было содействие развитию свободной торговли и свободному движению товаров, населения и капитала стран-участников. Это были главные приоритеты торгово-экономической политики. Тем не менее реальная торговая политика стран существенно отличалась от деклараций, была непоследовательна и претерпела целый ряд резких изменений и поворотов.

Договор предполагал реализацию нескольких этапов экономической интеграции к 1995 году: 1) зона свободной торговли с нулевыми тарифами и нетарифными барьерами (предполагалось уменьшение тарифов каждые шесть месяцев); 2) общий внешний тариф; 3) интеграция экономик (сначала предполагалась координация макроэкономической политики, затем создание Совета общего рынка (*Council of the Common Market*), состоящего из министров финансов и министров иностранных дел стран-участников, и, наконец, создание Группы общего рынка (*Common Market Group*) — исполнительного органа MERCOSUR, состоящего из четырех постоянных и четырех сменяемых членов из числа министров финансов, министров иностранных дел и глав центральных банков каждой страны). Многие эксперты отмечали, что среди конечных целей создания союза одним из главных пунктов было укрепление демократии и мира в странах Южной Америки. Образованию союза способствовал и глубокий экономический кризис, в котором оказались южноамериканские страны. Они предполагали выступить с общих позиций в переговорах с такими крупными торговыми союзами, как Североамериканская ассоциация свободной торговли (NAFTA) и Евросоюз.

	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай	MERCOSUR
ВВП (\$ млн, 1990 г.)	93260	414060	5260	8220	520800
Годовая инфляция, 1992 г. (%)	17.2	1500	18.0	59.0	н/д
Международные резервы (исключая золото; \$ млн, май 1992 г.)	6615	15242	367	98012	23204.12
Счет текущих операций (\$ млн, 1992 г.)	-7500	6000	-400	16	-6555.9
Торговый баланс (\$ млн, 1991 г.)	-1386	15670	-500	-355	14890
Экспорт (\$ млн, 1991 г.)	11970	36210	1310	1703	46284
Импорт (\$ млн, 1991 г.)	13356	20540	1770	2058	31394
Внешний долг (\$ млн, 1992 г.)	63960	116173	125	720	183455

Таблица 4.1.
Основные индикаторы стран MERCOSUR

Источники: Manzetti (1994).

Как видно из таблицы 4.1, на момент образования MERCOSUR страны весьма сильно различались между собой по состоянию экономики: например, Бразилия превосходила по экономическому потенциалу все остальные страны, вместе взятые. Эти различия сохранились и в дальнейшем.

Начиная с момента образования торгового союза, объемы торговли между странами-участниками существенно выросли. Например, за 1991–1998 годы объем экспорта внутри MERCOSUR вырос с 9% до 25% от общего экспорта стран-участников. Несмотря на декларированные приоритеты, реальная торговая политика весьма сильно отличалась от деклараций. Причина состояла в общей неразвитости и нестабильности экономик стран-участников соглашения (достаточно взглянуть на уровни инфляции в Аргентине и в Бразилии), а также в нескоординированности макроэкономической политики в этих странах.

В первую очередь это касалось финансовой нестабильности двух самых больших стран-участников. Бразилия и Аргентина проводили очень разные политики финансовой стабилизации (необходимость в финансовой стабилизации была вызвана значительной инфляцией: годовая инфляция в Аргентине составляла 17%, а в Бразилии — 1500%). Нескоординированность макроэкономической политики в двух крупнейших странах-участниках приводила к значительным колебаниям валютных курсов и, как следствие, очень сильно влияла на объемы торговли в рамках союза.

Степень волатильности торговли двух крупнейших стран можно оценить на примере следующих таблиц:

Таблица 4.2.
Темпы роста торговли Бразилии с MERCOSUR

Год	Общий экспорт	Экспорт в Аргентину	Экспорт в MERCOSUR	Общий импорт	Импорт из Аргентины	Импорт из MERCOSUR
1991	0.7	128.8	74.9	1.8	15.4	-2.2
1992	13.2	105.9	77.4	-2.3	7.2	-1.8
1993	7.7	20.4	31.5	22.9	56.9	51.6
1994	12.9	13.0	9.9	31.0	34.8	35.7
1995	6.8	-2.3	3.9	50.5	52.7	49.3
1996	2.7	27.9	18.7	7.1	21.7	21.3
1997	11.0	31.0	23.8	12.0	18.0	14.6
1998	-3.5	-0.3	-1.9	-3.4	0.0	-0.9
1999	-6.1	-20.5	-23.7	-14.7	-27.7	-28.7
2000	14.7	16.2	14.1	13.3	17.7	16.0
Среднее	6.0	32.0	22.9	11.8	19.7	15.5

Источники: Ваер (2002).

Таблица 4.3.
Темпы роста торговли Аргентины с MERCOSUR

Год	Общий экспорт	Экспорт в Бразилию	Экспорт в MERCOSUR	Общий импорт	Импорт из Бразилии	Импорт из MERCOSUR
1991	-2.4	7.1	11.11	105.4	114.3	112.5
1992	3.3	13.3	10.0	81.5	120.0	111.8
1993	7.0	64.1	66.4	13.3	12.1	13.9
1994	20.8	31.2	31.1	29.0	15.9	16.6
1995	32.1	50.5	41.5	-6.7	-2.8	-4.0
1996	13.6	20.1	16.6	18.5	27.8	26.4
1997	9.9	22.5	20.7	28.1	29.5	30.9
1998	0.0	-2.3	-1.8	3.5	2.2	4.5
1999	-11.8	-28.2	-24.7	-18.5	-20.6	-16.8
2000	12.7	23.6	18.7	-1.4	15.7	9.1
Среднее	8.5	20.2	19.0	25.3	31.4	30.5

Источники: Ваер (2002).

В истории торговой политики MERCOSUR с момента образования до начала 2000-х годов можно выделить несколько этапов. Каждый этап характеризовался той макроэкономической политикой, которая проводилась в этот период в Аргентине и в Бразилии. Первый этап — с 1991 года по 1994 год — период от введения стабилизационного плана (*Convertibility Plan*) в Аргентине (в результате чего аргентинский песо был жестко привязан к доллару) до введения в действие стабилизационного плана (*Real Plan*) в Бразилии. В этот период Бразилия жила в условиях высокой инфляции и регулярно девальвировала свою валюту (реал) по отношению к доллару и, соответственно, к аргентинскому песо. Это ухудшало условия торговли для Аргентины: профицит торгового баланса Аргентины с Бразилией в 1990 году составлял \$853 млн, а к 1993-му он сменился дефицитом в \$1031 млн.

В результате произошел резкий поворот в торговой политике Аргентины: она приобрела ярко выраженный протекционистский характер — в 1992 году в торговле с Бразилией правительство было вынуждено ввести серию протекционистских тарифных и нетарифных мер (защитные ограничения на импорт и антидемпинговые меры). Это было воспринято в Бразилии как недружественный шаг, противоречащий целям торгового союза. Однако Бразилия не стала вводить ответных мер, а для компенсации дефицита торгового баланса стала закупать в Аргентине пшеницу и бензин.

Второй этап начался в 1994 году с введения стабилизационного плана для бразильского реала (*Real Plan*). Реал был жестко привязан к доллару. И хотя инфляция резко упала, рост цен в Бразилии был выше, чем в США и в Аргентине. В результате реал значительно укреплялся по отношению к доллару и, соответственно, к аргентинскому песо. Это ухудшало условия торговли с Аргентиной, и профицит торгового баланса в \$170 млн в 1994 году уступил место дефициту в \$2250 млн в 1996-м. Теперь изменилась торговая политика Бразилии: протекционистские меры вводила уже она. Например, был увеличен тариф на импорт автомобилей и введены квоты и ограничения на импорт некоторых товаров, в том числе произведенных внутри MERCOSUR. В 1997 году Бразилия ввела лицензирование импорта некоторых продуктов. Трибунал MERCOSUR осудил введение этих лицензий и постановил отменить их к концу 2000 года.

Третий этап продолжался с момента кризиса в Бразилии в 1999 году до кризиса в Аргентине в 2000-м. В январе 1999 года из-за ускорившегося (в силу дефицита торгового баланса и оттока капитала) уменьшения валютных резервов бразильское правительство было вынуждено отказаться от политики периодических небольших девальваций реала и девальвировало реал по отношению к доллару (и соответственно, к аргентинскому песо) сразу на 40%. В результате дефицит торгового баланса Бразилии уменьшился с \$1282 млн в 1998 году до \$448 млн в 1999-м.

В 2000 году в Аргентине случился кризис, в результате чего ВВП страны сократился на 0.5% и далее в аргентинской экономике ожидалась стагнация. Аргентинское правительство возложила часть вины в кризисе на Бразилию, девальвация валюты которой ухудшила для Аргентины условия торговли. После этого аргентинское правительство ввело новые ограничения на международную торговлю, что позволило частично восстановить торговый баланс. Например, были введены ограничения на импорт обуви, текстиля и мяса из Бразилии, квоты и минимально допустимые цены на продукцию черной металлургии. Также было предложено увеличить тариф на потребительские товары внутри MERCOSUR с 14% до 35%.

Углубление кризиса в Аргентине привело к новому выражению в торговой политике: Буэнос-Айрес в одностороннем порядке пересмотрел согласованные ранее общие импортные тарифы, увеличив импортные пошлины на ряд потребительских товаров и уменьшив до нуля тарифы на средства производства, а также на товары, относящиеся к сфере информационных технологий и телекоммуникаций (в том числе сотовые телефоны и компьютеры), объявив их также средствами производства. Реакция Бразилии была негативной, но достаточно сдержанной. Последовали напряженные переговоры, в результате которых Аргентина согласилась изъять ИТ и телекоммуникационные товары из списка беспошлинного импорта.

Примерно в это же время (2000–2001 годы) Аргентина была инициатором интенсивных торговых конфликтов, связанных с торговлей сельхозпродукцией (птица, сахар). Также наблюдался ряд разногласий по другим вопросам, однако они не были столь острыми. По мере восстановления после кризисов интенсивность торговых конфликтов и односторонних мер уменьшалась, и накал разногласий уже не достигал отметок второй половины 90-х годов и начала 2000-х. Отметим некоторые из них (см. *Gomez-Mera, 2009*):

- 2002 год: разногласия по поводу торговли пшеницей и рисом — стороны меняли общие внешние тарифы;
- 2004 год: разногласия по поводу торговли текстилем, стиральными машинами и телевизорами — Аргентина ввела лицензирование импорта и подняла импортные пошлины;
- 2005 год: разногласия по поводу продукции химической промышленности — Бразилия начала антидемпинговое расследование;
- 2006 год: разногласия по поводу торговли пшеницей и пшеничной мукой — Бразилия ввела новые требования к качеству;
- 2006 год: разногласия по поводу торговли вином и тканями — Бразилия ввела лицензирование импорта.
- В 2007 году торговых конфликтов не отмечено.

Тем не менее, несмотря на все сложности и проблемы, торговля между странами MERCOSUR активно развивалась: с 1991 года по 2008-й она выросла в восемь раз, а ее объем превысил \$30 млрд.

Опыт MERCOSUR: политика либерализации внешней торговли вступила в противоречие с общей неразвитостью и нестабильностью экономик стран-участников, с непродуманностью и несогласованностью макроэкономической политики (например, безусловной — без привязки к условиям внешней торговли — фиксации обменного курса национальных валют). На первых порах это приводило к экономическим кризисам, торговым конфликтам и временным односторонним ограничениям свободной торговли.

Сглаживание торговых конфликтов к середине 2000-х годов обусловлено следующими причинами: 1) близость идеологических взглядов руководства двух стран; 2) режим гибкого обменного курса национальных валют; 3) более высокая, чем раньше, координация торговой и экономической политики двух стран; 4) институционализация двухсторонних каналов взаимодействия (таких как Двусторонняя наблюдательная комиссия — *Bilateral Monitoring Commission*).

Мировой кризис 2008 года вновь осложнил торговые отношения двух стран. Кризис повлиял на Южную Америку в первую очередь из-за резкого сокращения кредитования на международном финансовом рынке, а также сокращения международной торговли и ухудшения условий торговли. Валюта девальвировалась, экспорт Аргентины в январе 2009 года упал на 51% по сравнению с предыдущим годом, торговый

профицит Бразилии впервые за 90 с лишним месяцев сменился дефицитом (*Thomaz Favaro, 2011*). В ответ на кризис в сентябре 2008 года Аргентина в одностороннем порядке объявила об ограничениях на торговлю, введя лицензии и квоты на одни товары и подняв тарифы на ряд других. Это снова вызвало недовольство Бразилии, которая стабильно имеет профицит в торговле с Аргентиной. Тем не менее в феврале и марте 2009 года Аргентина ввела в одностороннем порядке новые ограничения торговли на 60 групп товаров (текстиль, домашние электроприборы, сельхозтехника, продукция металлургической промышленности и др.). Бразилия опротестовала односторонние меры Аргентины. Аналогичную позицию заняли правительства Уругвая и Парагвая, также недовольные односторонними действиями Аргентины. Бразилия даже пригрозила передать дело на рассмотрение ВТО. Бразилия в одностороннем порядке ввела «временное» лицензирование ряда импортируемых товаров, но спустя несколько дней после многочисленных жалоб аннулировала это лицензирование. Начались интенсивные переговоры, завершившиеся заключением ряда компромиссных торговых соглашений по некоторым секторам торговли.

В 2010 году аргентинская экономика стала оправляться от кризиса, а торговые отношения начали нормализовываться. Бразильский реал укрепился, что также благоприятно сказалось на аргентинской экономике. Однако вновь стали возникать разногласия — на этот раз из-за импорта в Аргентину бразильских продуктов. В итоге Аргентина рекомендовала своим импортерам начать экспортировать товары и уравнять стоимость экспорта и импорта. Часть компаний прислушалась к этой рекомендации, значительная часть торговых барьеров была снижена, торговые отношения нормализовались. Тем не менее по состоянию на февраль 2011 года аргентинские ограничения влияли на 27.6% от всего импорта из Бразилии против 6.8% в сентябре 2008-го. Значительного снижения этого показателя в ближайшее время не ожидается. В заключение отметим, что Бразилия подписала соглашение с G-20 об ограничении протекционизма во внешней торговле, и это существенно сужает простор для ее действий в ответ на односторонние ограничения торговли, вводимые Аргентиной.

Страна	Аргентина	Бразилия	Парагвай	Уругвай	Венесуэла
Население в 2011 г. (тыс.)	40900	194933	6530	3369	29767
Номинальный ВВП, \$ млн (2011 г.)	447644	2492908	21236	46872	315841
Номинальный ВВП на душу населения, \$ (2011 г.)	10945	12789	3252	13914	10610
ВВП по паритету покупательной способности, \$ млн (2011 г.)	716419	2294203	35346	50908	374111
ВВП на душу населения по паритету покупательной способности, \$ (2011 г.)	17516	11769	5413	15113	12568
Экспорт, \$ млрд (2011 г.)	84.3	250.8	9.8	8	92.6
Импорт, \$ млрд (2011 г.)	73.9	219.6	12.1	10.7	46.4
Экспорт в страны MERCOSUR, % (2010 г.)	25.2	11.1	29	33.8	2.4
Импорт из стран MERCOSUR, % (2010 г.)	33.6	8.9	42	48.8	18

Таблица 4.4.
Основные показатели стран-участников MERCOSUR

Источник: Международный валютный фонд, «World Economic Outlook Database», апрель 2012.

Вставка 1. Система платежей в национальных валютах в MERCOSUR

В октябре 2008 года начала работу Система платежей в национальных валютах (Sistema de Pagos en Moneda Local — SML), предназначенная для проведения торговых операций между Аргентиной и Бразилией без использования доллара США. Эта система призвана облегчить доступ фирмам к проведению торговых операций между двумя странами путем исключения необходимости покупки и продажи долларов, необходимых для осуществления торговых операций в другой стране (это особенно выгодно мелким фирмам), а также для развития рынка прямого обмена валют двух стран. Обменный курс реал/песо определяется ежедневно исходя из биржевых курсов реала к доллару и песо к доллару. В настоящее время примерно 5% бразильского экспорта в Аргентину оплачивается через систему SML.

Объем торговли через систему SML (по данным Центрального банка Бразилии):

- за 2011 год: 4508 торговых операций на сумму примерно \$900 млн;
- за 9 месяцев 2012 года: 4844 торговые операции на сумму больше \$700 млн (из этого объема примерно 99% — это экспорт из Бразилии в Аргентину).

Общий объем торговли между Аргентиной и Бразилией в 2011 году (по данным COMTRADE):

- экспорт из Аргентины в Бразилию: \$17.3 млрд;
- экспорт из Бразилии в Аргентину: \$22.7 млрд.

Кратко о дальнейшей истории MERCOSUR. В 2008 году после долгих консультаций Аргентина и Бразилия отказались от использования доллара США в двусторонних расчетах в пользу собственных валют — песо и реала. Это должно обезопасить экономики стран от тех потрясений предыдущих лет. В 2010 году на саммите MERCOSUR был утвержден общий таможенный кодекс, который завершил формирование таможенного союза.

Союз становился все более привлекательным для других стран: с 2004 года переговоры о присоединении к MERCOSUR ведет Мексика, которая в настоящее время имеет статус наблюдателя, а в 2006 году соглашение о вступлении в союз подписала Венесуэла. Чили, Боливия, Колумбия, Эквадор и Перу в настоящее время имеют статус ассоциированных членов. Вступлению Венесуэлы в союз противилось (и блокировало его) правительство Парагвая. Тем не менее в июле 2012 года Венесуэла присоединилась к MERCOSUR. Этому способствовала приостановка в июне 2012 года членства Парагвая вследствие нарушения им принципов демократии.

Торговая политика MERCOSUR на международной арене стала единой, MERCOSUR как единый союз ведет активные переговоры с другими странами о либерализации торговли. В настоящее время торговая политика MERCOSUR направлена на заключение торговых соглашений, обеспечивающих доступ для своих товаропроизводителей на рынки третьих стран, а также на заключение торговых соглашений, обеспечивающих равные условия конкуренции своих товаропроизводителей с иностранными.

В 2004 году было подписано соглашение с Андским содружеством, состоящим из Боливии, Колумбии, Эквадора и Перу, об учреждении нового объединения — UNASUR (Союз южноамериканских наций), и до настоящего времени ведутся переговоры о принципах объединения. С 2004 года ведутся торговые консультации с Россией. В 2005-м было подписано соглашение о свободной торговле с Колумбией. В 2007 году подписаны соглашения о свободной торговле MERCOSUR с Израилем и с Индией. Ведутся переговоры о создании зоны свободной торговли с Евросоюзом. Еще одним наблюдателем, помимо Мексики, в MERCOSUR является Новая Зеландия.

4.1.3. NAFTA: неудача для Мексики?

NAFTA является не таможенным союзом, а соглашением о свободной торговле, и не предполагает проведение согласованной внешнеторговой политики стран-участников. Однако возникающие внутри такого союза противоречия между развитыми странами, являющимися лидерами мировой экономики, и развивающейся страной с невысоким уровнем дохода на душу населения, могут быть интересным опытом согласования интересов стран с различным уровнем экономического развития.

Соглашение об организации Североамериканской зоны свободной торговли (NAFTA) вступило в силу 1 января 1994 года. Оно подразумевало не только снижение тарифов в торговле между Мексикой, Канадой и США, но и либерализацию иностранных инвестиций и сектора услуг, а также защиту интеллектуальной собственности.

За время существования NAFTA объем трехсторонней торговли увеличился более чем втрое — с \$288 млрд до более чем \$1 трлн. Средний объем ежедневной торговли составляет примерно \$2.7 млрд.

На тему эффективности NAFTA и о том, насколько это соглашение достигло поставленных целей, опубликовано очень много материалов как в популярных изданиях, так и в деловой и научной литературе. Приведем лишь некоторые факты.

Сразу отметим, что США как очевидный лидер среди трех стран по уровню экономического и технологического развития явно выиграли от заключения соглашения. За период 1994–2007 годов занятость в США выросла на 24%, при этом в среднем уровень безработицы составлял около 5%, в то время как в течение предыдущих 14 лет он был около 7%. Если в торговле со всем миром США имеют дефицит торгового баланса, то в торговле в рамках NAFTA США имеют профицит.

NAFTA: однозначные выгоды для развитых стран-участников и противоречивые итоги для Мексики. С одной стороны, рост внешней торговли и ее диверсификация. С другой — неравноправие заключенных торговых соглашений, сохранение торговых барьеров со стороны развитых стран, замедление экономического роста, разорение многих фермеров и их эмиграция в США, отсутствие значительного роста конкурентоспособности мексиканских предприятий, консервация разрыва в уровне жизни между США и Мексикой.

Для Мексики это соглашение оказалось не столь однозначно выгодным. С одной стороны, за первые 10 лет существования НАФТА внешняя торговля Мексики существенно увеличилась: если в 1994 году экспорт Мексики составлял 1.7% от общемирового, то в 2004-м — почти 4%. Такое увеличение объемов экспорта частично объясняется приходом американских ПИИ, ориентированных на экспорт. Доля стран НАФТА в экспорте Мексики составляет от 80% до 90%, в то время как в импорте она неуклонно снижалась с почти 70% в 1994 году до 52% в 2008-м. Если в 80-х годах в мексиканском экспорте преобладала нефть (ее доля была больше 70%), то сейчас основная часть экспорта (больше 80%) — продукция обрабатывающей промышленности. Уменьшилось и имущественное неравенство: индекс Джини в 1994 году составлял около 0.54, а к 2006-му он снизился до отметки ниже 0.5. Реальный ВВП на душу населения вырос за 1994–2011 годы примерно на 20% (по данным Всемирного банка). В регионах на границе между США и Мексикой резко увеличилось число предприятий (они называются *maquiladora*), которые используют в работе сырье, поставляемое из США без тарифов и налогов, а потом отправляют полученную продукцию обратно в США. Сейчас их доля в общем объеме мексиканского экспорта составляет около 45%, даже несмотря на некоторое сокращение их числа (в связи с осуществляемым американскими собственниками переводом производств в Китай).

В то же время не обошлось и без проблем для мексиканской экономики. Мы приводим выдержки из обзора «Будущее Североамериканской торговой политики: уроки НАФТА» (*The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA*), который содержит весьма спорные утверждения о результатах соглашения, но предлагает интересный взгляд на развитие инвестиций в рамках торгового соглашения, в которое входят страны с разным уровнем развития.

Ожидания от появления НАФТА в основном сводились к тому, что оно создаст возможности для стабильного роста и диверсификации экономики в Мексике, как наименее развитой из всех трех стран-участников договора, в обмен на свободное передвижение товаров и капитала внутри союза. Однако, по мнению авторов обзора, оказалось, что вместо того, чтобы привести к сближению уровня жизни в странах Северной Америки, НАФТА консервирует разрыв в уровне развития экономик этих стран. Вступление Мексики в НАФТА (соглашение между США и Канадой существовало с 1989 года) не привело к значительному росту конкурентоспособности мексиканских предприятий в ряде отраслей и созданию достаточного количества новых рабочих мест.

Со времени создания НАФТА, несмотря на рост торговли, прямых иностранных инвестиций и уровня производительности, в Мексике наблюдалась стагнация роста ВВП на душу населения, слабо изменился общий уровень инвестиций в экономику, увеличилась макроэкономическая нестабильность.

Основная критика НАФТА заключается в том, что это соглашение предоставляет слишком широкие права инвесторам, тем самым открывает дорогу МНК и ограничивает возможности вмешательства в их деятельность на территории страны национальных правительств.

С одной стороны, НАФТА оказало положительное влияние на экономику:

- В период с 1993 года по 2007 год экспорт из Мексики увеличился на 311% в реальном выражении (если исключить нефть, то экспорт увеличился на 283%).
- Прямые иностранные инвестиции (в основном из США) увеличились в три раза с 1992 года по 2006-й, но они практически вытеснили внутренние инвестиции.
- Уровень инфляции сократился до 5% (по сравнению с 80% в восьмидесятые годы)
- Увеличение конкуренции заставило мексиканские фирмы стать более эффективными, рост производительности в промышленности оценивается в 80%.

С другой стороны, в модели НАФТА существуют серьезные недостатки:

- В период существования НАФТА среднегодовой рост ВВП в Мексике составлял всего 1.6%, по сравнению с 3.5% в 70-х и 80-х годах.
- Несмотря на высокий рост ПИИ, внутренние инвестиции падали и общий уровень инвестиций был ниже 20% (считается, что для устойчивого экономического роста и уменьшения бедности требуются инвестиции на уровне 25%).
- Увеличилась макроэкономическая уязвимость экономики, так как государственные доходы существенно зависели от экспорта нефти; доходы государства от налогов составляли меньше 15% ВВП.
- Небольшой выигрывш в росте занятости в промышленности и сфере услуг был нивелирован существенным падением занятости в сельском хозяйстве, где занятость с 1990 года по 2008-й уменьшилась на 2.3 млн человек.
- НАФТА привело к усилению географического неравенства между северными и южными штатами Мексики. В регионах на границе с США и с более развитой инфраструктурой наблюдался больший рост, чем в южных штатах.

Эксперты утверждают, что резкое сокращение занятости в сельском хозяйстве вместе с падением производства основных продуктов питания и цен на них из-за конкуренции со стороны импорта привело к увеличению эмиграции населения из Мексики.

В заключение перечислим некоторые уроки, которые можно извлечь для развивающихся стран при заключении соглашений о свободной торговле:

- Необходимо избегать запретов на проведение экономической политики, направленной на развитие конкурентоспособности того или иного сектора.
- Аккуратно проводить либерализацию в секторах, которые производят важные для населения страны товары (*sensitive goods*) — например, основные продукты питания.
- Включать в договоры вопросы финансирования и поддержки развития, чтобы создать условия для реальной конкуренции с более сильным торговым партнером.
- Торговая политика не должна заменять последовательную национальную стратегию развития экономики.

- Торговые соглашения должны уделять больше внимания созданию рабочих мест и охране окружающей среды, а также защите мигрантов.

4.2. Внешняя торговля и инновации

В контексте глобализации экономики большое значение имеют взаимосвязи основных каналов внешнеторговых потоков и влияние на них инновационных процессов в мире. Важно понимать, насколько инновации стимулируют увеличение торговых потоков между разными странами и приводят к увеличению объемов движения капитала, обслуживающего эти инновации и торговые потоки, а также насколько либерализация внешней торговли способствует инновационной активности предприятий. Также при формировании торговой политики следует учитывать уровень развития экономики и набор задач, которые необходимо решать в текущий момент. На определенных этапах развития (например, догоняющего развития) основное внимание должно уделяться общему уровню инноваций в стране, степени вовлеченности всех отраслей экономики в увеличение эффективности производства и созданию рыночных механизмов коммерциализации исследований и разработок. Дальнейшее развитие инновационных отраслей будет возможно при выходе на экспортные рынки и интеграцию в мировую экономику.

4.2.1. Внешнеторговая деятельность и инновационная активность предприятий

Правительства подавляющего большинства стран разрабатывают стратегии развития экономики, направленные на стимулирование инновационной активности предприятий. Однако уровень экономического развития страны часто определяет, для каких типов инноваций требуется поддержка государства. В развитых странах, как правило, внимание уделяется взаимодействию научно-исследовательских организаций и университетов и промышленных предприятий в сфере высоких технологий, а также поддержке инноваций в малых и средних фирмах и помощь для них при выходе на экспортные рынки. В развивающихся странах, где уровень собственных научных исследований и разработок невысок, часто рассматривают либерализацию внешней торговли (появление импортных комплектующих, вход прямых иностранных инвестиций) как возможный источник инноваций и появления новых технологий.

Распространение инноваций в первую очередь связано с интересами частного капитала и не обязательно опирается на государственную поддержку. Механизм распространения новых технологий из развитых стран в развивающиеся основан на интересах частного капитала, который, с одной стороны, ищет новые рынки сбыта, а с другой — более дешевые способы организации производства. Фирма, которой удастся провести успешные инновации в своей стране, получает конкурентное преимущество и может выйти на внешние рынки. Выход на внешние рынки приводит к тому, что фирмы в менее развитых странах получают информацию о новых технологиях и могут их скопировать, не проводя собственных изысканий. Таким образом, появление инноваций и увеличение объемов внешней торговли приводит к росту эффективности в менее развитых странах.

Для стран с невысоким уровнем технологического развития либерализация внешней торговли и выход на внешние рынки — один из важнейших источников инноваций, новых технологий производства и организации работы предприятий, а также один из важнейших стимулов внедрения подобных инноваций.

Инновации в высокотехнологичных отраслях предполагают процесс, в который включены многие участники и во время которого происходит обмен идеями между людьми, работающими в разных секторах экономики. Поэтому для успешного развития новых товаров или внедрения новых технологий производства необходимо, чтобы уровень развития был достаточно высоким не только в высокотехнологичных секторах, но и в традиционных, которые создают базу для развития.

С другой стороны, среди различных типов инноваций важное значение для роста в экономиках, характеризующихся низким уровнем дохода населения, имеют инновации, которые могут быть охарактеризованы как незначительные и связанные с несущественными изменениями в процессе производства (*Puga and Trefler, 2010*).

В теоретических и эмпирических исследованиях наиболее часто проводится анализ следующих механизмов, которые могут связывать внешнюю торговлю и производительность предприятий:

- продажи на экспортные рынки, требующие использования более продвинутых технологий;
- импорт промежуточных товаров и комплектующих;
- прямые иностранные инвестиции;
- усиление конкуренции со стороны импорта.

Выход на экспортные рынки и импорт промежуточных товаров

В последние годы получили распространение исследования, которые пытаются найти причинно-следственную связь между экспортом продукции предприятий, импортом комплектующих и инновациями.

Damijan and Kostevc (2010) отмечают, что импорт комплектующих и экспорт своей продукции может помочь фирме расширить инновационную деятельность посредством производства новых товаров и изменением и/или улучшением методов и способов производства. В свою очередь, это ведет к увеличению эффективности производства и/или увеличению вероятности «выжить» в долгосрочной перспективе для данной фирмы. Таким образом, эффект от участия во внешнеторговой деятельности на рост производительности предприятий будет, скорее всего, не одномоментный. Следует изучать, как предприятия изменяют структуру производимой продукции и характеристики своих товаров, а также производственные процессы после выхода на иностранные рынки.

Amiti and Konings (2007) исследовали влияние либерализации импорта на производительность индонезийских фирм как вследствие усиления конкуренции со стороны импорта, так и от получения доступа к дешевым промежуточным товарам. Они показали, что эффект от доступа к дешевым промежуточным товарам может

в 10 раз превышать эффект от усиления конкуренции со стороны импорта. Аналогично *Altomonte and Bekes* (2008) и *Damijan et al* (2010) показали, что при анализе производительности предприятий эффект от импорта доминирует над эффектом от участия в экспортной деятельности.

Используя панельные данные по испанским предприятиям за 1991–1999 годы, которые содержали информацию по балансам предприятий, а также данные по инновациям и внешнеторговым потокам, *Damijan and Kostevc* (2010) показали, что импортная деятельность оказывала существенное влияние на проведение инноваций, и это впоследствии служило толчком для выхода на экспортные рынки. В свою очередь, увеличение экспорта вело ко второму этапу инновационной деятельности на предприятии. Такая последовательность особенно характерна для малых и средних предприятий. Кроме того, авторы обнаружили, что фирмы, которые находятся ближе к границе производственных возможностей, больше выигрывают в области инноваций от участия во внешнеторговой деятельности, чем отстающие фирмы.

Один из способов существенного повышения эффективности предприятия – импорт дешевых промежуточных товаров, используемых в производстве. Поэтому снижение торговых барьеров на импорт промежуточных товаров — важный инструмент торговой политики.

Другими словами, небольшие и технологически продвинутые фирмы могут получить больше знаний и умений от участия в торговле, и это становится существенной составляющей устойчивого роста таких предприятий.

Van Beveren and Vandebussche (2010) на данных по бельгийским компаниям обнаружили, что на увеличение вероятности выхода на экспортные рынки влияет проведение одновременно и продуктовых инноваций, и инноваций в сфере технологий производства (а не каждый вид инноваций, взятый отдельно). Авторы убедились, что фирмы, собирающиеся выходить на экспортные рынки в следующем периоде, более склонны к проведению инноваций, направленных на сокращение издержек производства и улучшение качества производимой продукции. С одной стороны, поскольку фирмы ожидают, что столкнутся с увеличением уровня конкуренции при выходе на международные рынки, им приходится больше инвестировать в продуктовые и технологические инновации перед началом экспортной деятельности. С другой стороны, выход на внешние рынки часто приводит к увеличению доли рынка для этих предприятий, и им становится легче возместить расходы, направленные на инновации, и повысить норму возврата на инвестиции. Это оказалось важным для бельгийских предприятий, у которых внутренний рынок относительно небольшого размера, и расширить его можно через выход на внешние рынки.

Аналогичные исследования проводились и для развивающихся стран. Похожая задача исследуется в работе *Vas* (2012). В ней на примере аргентинских фирм анализируется влияние роста импорта высокотехнологичных промежуточных товаров на распространение новых технологий, и как следствие — на решение фирм стать экспортером своей продукции за рубеж. В результате проведенного исследования

было показано, что существует статистически значимая корреляция между уменьшением тарифов на импорт промежуточных товаров и долей фирмы в общем объеме экспорта. Автор показала, что импорт более совершенных и высокотехнологичных промежуточных товаров из развитых стран увеличивает производительность фирм и повышает конкурентоспособность отечественных производителей на мировом рынке.

Alvarez and Robertson (2004) исследовали различные факторы внешней торговли и их влияние на решение фирмы о проведении инноваций в Чили и Мексике. Они показали, что выход на экспортные рынки оказывает наибольшее влияние на инновационную активность предприятий. ПИИ также играют важную роль, причем увеличение доли иностранных собственников в уставном капитале увеличивает вероятность инвестиций в инновации на предприятиях.

Данные по Мексике позволили также исследовать влияние импортных комплектующих. Результаты расчетов показывают, что торговля промежуточными товарами оказывает статистически значимое влияние на решение фирмы о проведении инноваций. Фирмы, которые используют импортные комплектующие, чаще получают международные сертификаты качества и чаще покупают иностранные технологии производства.

Кроме того, авторы показали, что имеет значение направление экспорта. В случае Мексики предприятия, которые экспортируют свои товары в развитые страны, с большей вероятностью начинают производить новые товары, используют новые способы производства и проводят реорганизацию. Интересно, что те фирмы, которые экспортируют в развивающиеся страны, с большей вероятностью инвестируют в улучшение дизайна и качества продукции и чаще имеют на предприятии лаборатории, проводящие исследования и разработки. Это можно объяснить участием в вертикальной интеграции предприятий. Фирмы, экспортирующие в развитые страны, при включении в производственную цепочку должны улучшить технологию производства, в то время как фирмы, экспортирующие в развивающиеся страны, берут на себя лидерство в разработке дизайна продукции и проведении исследований.

Анализ последствий либерализации торговли в рамках торгового союза MERCOSUR содержится в работе *Bustos (2011)*. Она рассматривает влияние расширения возможностей для экспорта — резкого уменьшения тарифов Бразилии (крупнейшего торгового партнера Аргентины) в рамках либерализации торговли после образования MERCOSUR — на технологическое развитие аргентинских фирм. В работе делается вывод о том, что наблюдается сильный эффект от снижения Бразилией тарифов на импорт: аргентинские фирмы стали больше экспортировать и внедрять больше инноваций в производство. Кроме того, автор проверяет предсказываемый теоретическими рассуждениями механизм воздействия либерализации торговли на технологическое развитие. Согласно теоретическим построениям (основанным на рассмотрении модели Мелитца), либерализация внешней торговли увеличивает доходы фирм-экспортеров, что позволяет им внедрять новые технологии. Автор показывает, что именно статус экспортера (и переход в этот статус) сопровождается, как правило, совершенствованием технологий производства.

Прямые иностранные инвестиции

Исследования в разных странах подтверждают, что ПИИ в основном приходят в крупные и наиболее эффективные предприятия в растущих отраслях экономики, что, в свою очередь, приводит к росту производительности в отраслях с большой долей иностранного капитала. Кроме того, вход ПИИ практически всегда связан с инвестициями в реструктуризацию предприятий, привнесением новых технологий, изменением организации производственного процесса, производством новых продуктов и услуг.

Во многих исследованиях отмечается, что важное влияние на принятие решений о ПИИ оказывает уровень развития бизнес-климата в стране или регионе, а также стабильность макроэкономической и политической ситуации (особенно это касается обрабатывающей промышленности).

В то же время эмпирический анализ, проведенный на данных развивающихся стран или стран с переходной экономикой, не дает однозначного представления о косвенном влиянии иностранных инвестиций на отдельные отечественные предприятия. В одних работах авторы находят положительный косвенный эффект от присутствия иностранных компаний на эффективность отечественных предприятий, в других этот эффект оказывается незначимым. В теоретической литературе также нет однозначного ответа на вопрос о влиянии конкуренции на эффективность производства. С одной стороны, усиление конкуренции создает стимулы для увеличения производительности, что положительно влияет на рост эффективности производства. С другой стороны, слишком высокий уровень конкурентного давления может сдерживать инновационную активность и таким образом замедлять рост эффективности.

В работах *Aghion et al* (2005a, 2005b) на данных по Великобритании и Индии и в работе Бессоновой (2010) на данных по России было показано, что положительный эффект от появления новых иностранных предприятий возникает, если начальный уровень производительности отечественных предприятий достаточно высок. Более эффективные фирмы увеличивают производительность и инновационную активность при усилении внешней конкуренции. Однако такое усиление конкурентного давления оказывает отрицательный эффект на «отстающие» предприятия. Таким образом, общий эффект зависит от соотношения эффективных и неэффективных предприятий в отрасли. При этом, если отсутствуют механизмы перетока факторов производства от неэффективных к эффективным предприятиям, усиление внешней конкуренции не приведет к желаемому росту производительности отечественных предприятий; в результате либерализация экономики приведет к увеличению изначального разрыва эффективности производства отечественных предприятий.

Последствия внедрения прямых иностранных инвестиций, появления иностранных предприятий в отрасли и конкуренции с импортом: растут и развиваются только наиболее эффективные отечественные предприятия, обладающие квалифицированным персоналом, способные к инновационной деятельности и абсорбции новых технологий, остальные — стагнируют.

Конкуренция со стороны импорта

Еще один важный канал влияния внешней торговли на инновации, который часто упускается при формировании торговой политики государства, это конкуренция со стороны импорта. В общественном сознании часто бытует мнение, что отечественных производителей необходимо защищать от конкуренции со стороны иностранных производителей. Исследования в этой области показывают, что, наоборот, усиление конкуренции со стороны импорта создает стимулы для проведения инноваций и повышения эффективности производства отечественных предприятий.

Lederman (2007) в своей работе показал, что существует влияние как исследований и разработок, так и торговой политики страны и ее инвестиционного климата на инновации, направленные на развитие новых товаров. Инвестиционный климат влияет на инновации, замедляя их появление в случае наличия «провалов рынка» и «захвата» государства. Если национальная торговая политика создает искажения в экономике страны (например, излишняя защита от иностранной конкуренции некоторых отраслей), то она сокращает вероятность появления инноваций, направленных на развитие новых товаров.

Fernandes and Paunov (2010) показали, что усиление конкуренции со стороны импорта привело к существенному увеличению качества товаров, производимых чилийскими фирмами. Причем этот эффект возникает только при рассмотрении конкуренции с товарами из более развитых стран. Эффект сильнее в отраслях, для которых характерна более высокая дифференциация продуктов, и для предприятий с более высоким потенциалом освоения новых технологий. При этом эффект наблюдается именно для изменений стоимости единицы товара, которое отражает качество продукции, а не для доли прибыли в цене (*price-cost margin*). Другими словами, конкуренция со стороны импорта влияет не на структуру конкуренции в отрасли, вызывая сокращение прибыли, а на увеличение инновационной деятельности отечественных предприятий, которые стремятся уменьшить конкурентное давление на свое предприятие.

Авторы также показали, что доступ к импортируемым промежуточным товарам также оказывает положительное влияние на инновационную деятельность отечественных предприятий, несмотря на то, что 86% промышленных товаров, производимых на чилийских предприятиях, продаются только на внутреннем рынке.

Положительные эффекты возникают только при определенных условиях:

- если отечественные предприятия располагают достаточно квалифицированным персоналом;
- если в отрасли существуют возможности для проведения постепенных и небольших инноваций, направленных на улучшение качества производимых товаров.

Действительно, когда рынки развивающейся страны уже открыты для экспорта и импорта из развитых стран, то дальнейшее снижение импортных тарифов может не привести к существенному росту эффективности предприятий, если они не обладают достаточной способностью к абсорбции новых технологий.

Как показывает исследование *Teshima* (2010), проведенное для Мексики, состоящей в NAFTA, уменьшение тарифов в 2000–2003 годах²⁸ негативно повлияло на общие продажи, на продажи на домашнем рынке и на занятость. Кроме того, автор не обнаружил статистически значимого влияния уменьшения импортных тарифов на экспорт. Он делает вывод о том, что уменьшение тарифов на импорт приводит лишь к увеличению конкуренции на внутреннем рынке. Аналогичные результаты были получены и для влияния изменения тарифов на промежуточные товары. Также автор не обнаружил статистически значимой корреляции между совокупной производительностью факторов и тарифами, то есть уменьшение тарифов в среднем не приводит к росту эффективности предприятий. Однако, несмотря на отсутствие положительного влияния уменьшения импортных тарифов на основные показатели деятельности мексиканских предприятий, автору удалось показать, что уменьшение тарифов на импорт, приводящее к увеличению конкуренции, все равно стимулирует инновационную активность предприятий.

4.2.2. Информационно-коммуникационные технологии

Инвестиции в приобретение новых знаний, интеллектуальные активы и новые технологии, а также модернизация существующих форм ведения бизнеса являются ключевыми факторами для создания стоимости. Содействие развитию инноваций является ключевым фактором для увеличения производительности; широко признается, что открытость экономики (включая внешнюю торговлю) поддерживает рост экономики страны не в последнюю очередь из-за того, что усиление конкуренции создает стимулы для отечественных предприятий к адаптации новых технологий и проведению инноваций, и таким образом — к увеличению производительности.

В последнее время многие экономисты отмечают существенные изменения в структуре внешнеторговых потоков в сторону значительного увеличения доли высокотехнологичных товаров, причем не только в торговле между развитыми странами, но и между развивающимися экономиками. Изменения в структуре мирового экспорта, связанные с развитием инновационного сектора, привели к расширению торговли не только высокотехнологичными товарами, но и непосредственно «идеями» (лицензиями, патентами, авторскими правами, торговыми марками и проч.). То есть через границу переходят только «идеи», причем эти идеи могут не быть привязанными к определенным товарам или услугам.

Масштабный обмен идеями становится основой для экономического роста. В исследовании *Eaton and Kortum* (1996) было показано, что, если исключить пять ведущих в области научных исследований стран (США, Японию, Великобританию, Германию и Францию), то в других странах ОЭСР 90% роста производительности было получено на основе идей, которые пришли из-за границы. Глобализация инновационного процесса делает его более эффективным (шире становится обмен идеями) и более прибыльным (расширяются рынки для продажи новых идей).

²⁸ Положительные оценки влияния либерализации внешней торговли на различные аспекты деятельности предприятий в Мексике в работе Alvarez and Robertson (2004) (см. выше) были получены на данных середины 1990-х годов, когда Мексика еще не была достаточно интегрирована в международную торговлю. Авторы утверждают, что выгоды для инновационной активности больше на начальных этапах либерализации внешней торговли.

**Важнейший фактор, способствующий инновационной активности —
информационная открытость, свобода обмена и торговли идеями и знаниями.**

Международная торговля технологиями приводит к увеличению дохода стран в том случае, когда инновации увеличивают производительность человеческого капитала. Например, в теоретической модели *Spulber* (2008) торговля идеями между странами приводит к увеличению человеческого капитала по сравнению с закрытой экономикой. Это означает, что увеличивается рабочая сила в стране без роста населения.

Spulber (2008) также показал, что дополнительный выигрыш для потребителей от увеличения торговли в сфере инноваций связан с увеличением разнообразия товаров. Действительно наблюдается рост числа разнообразных видов одного товара, которые продаются на международных рынках. Когда торговля в сфере инноваций приводит к росту производительности человеческого капитала в той или иной стране, доходы населения начинают расти, и эти страны начинают импортировать более разнообразные товары.

Многие авторы также акцентируют внимание на том, что для реализации выгод от торговли инновациями странам необходимо защищать права интеллектуальной собственности. Система защиты прав интеллектуальной собственности позволяет сохранить ренту, которую получает фирма-изобретатель. Разработанная и действующая система защиты прав интеллектуальной собственности позволяет развивающимся странам не только поддерживать обмен существующими технологиями, но и дает дополнительные стимулы для притока новых технологий из других стран.

В недавнем комплексном обзоре по информационно-коммуникационным технологиям (ИКТ) *Kiryama* (2011) выделил основные каналы влияния внешней торговли на развитие ИКТ. Либерализация торговли может оказывать влияние на развитие и заимствование ИКТ через усиление конкуренции на рынках этого сектора экономики и через падение цен на ИКТ (особенно на товары, которые используются как средства производства).

Kiryama (2011) утверждает, что сектор ИКТ внес значительный вклад в рост инноваций как в терминах роста производительности в выпуске ИКТ товаров, так и через рост инвестиций в средства производства на основе ИКТ-технологий. Торговля товарами ИКТ увеличилась в два раза с середины 1990-х годов. При этом доля стран со средним и низким доходом в этой торговле выросла значительно (по состоянию на 2009 год она составляла 60% от мировой торговли товарами сектора ИКТ), а Китай и Индия стали мировыми лидерами в торговле ИКТ. С другой стороны, в 2000-х годах доля мировой торговли, приходящаяся на товары ИКТ, несколько уменьшилась, и в период между двумя финансовыми кризисами в ряде развитых стран наблюдалось падение экспорта в этой отрасли.

**Сфера ИКТ — главный пример отрасли, где свободная торговля и переток идей
и знаний позволяют добиться высоких темпов технологического развития.**

Две трети экспорта из развитых стран в развивающиеся приходится на промежуточные товары, в то время как растет экспорт конечных товаров из стран с низкими и средними доходами. Такой тренд объясняется структурой производства, когда производственный цикл распределен по разным странам.

Благодаря «Соглашению об информационных технологиях», с середины 1990-х годов значительно уменьшились ставки импортных тарифов на продукцию этого сектора. Впоследствии развитие либерализации торговли (включая тарифные и нетарифные меры) в этом секторе замедлилось, в том числе в рамках ВТО.

Торговля услугами в секторе ИКТ увеличивалась еще большими темпами, чем торговля товарами в этой отрасли. При этом связанное с кризисами падение в торговле услугами оказалось меньше по масштабам, чем в торговле товарами.

Характерной чертой сектора ИКТ являются быстрые темпы технологического прогресса, что выражается в высоких темпах роста производительности в отраслях ИКТ и падении цен на товары этих отраслей. В ответ фирмы в других отраслях, чтобы увеличить свою производительность, начинают больше инвестировать в средства производства на основе ИКТ-технологий.

Микроэкономические исследования обращают внимание на то, что связь между ИКТ и производительностью в других отраслях является достаточно сложной и требует дополнительно больших объемов инвестиций и инноваций в таких областях как организация бизнеса и организация производственного процесса на рабочем месте. Например, *Pilat and Delvin (2004)* нашли, что использование ИКТ зависит от прямой стоимости ИКТ (затраты на оборудование, связь) и от способности предприятия воспринять и использовать новые технологии, в том числе ИКТ.

Интересный анализ влияния импорта из Китая на инновационную активность в развитых странах в 1996–2007 годах был проведен в работе *Bloom et al. (2011)*. Авторы рассматривают влияние импорта из Китая на количество новых патентов, исследования в рамках фирм и производительность фирм из 12 европейских стран за указанный период. За это время импорт из Китая непрерывно рос (особенно после вступления Китая в ВТО в 2001 году, и доля китайского импорта в общем объеме импорта выросла за это время с примерно 3% до почти 11% (доля же импорта остальных стран с низким уровнем дохода в страны Евросоюза практически не изменилась — на уровне примерно 3–4%). При этом китайский импорт становился все более высокотехнологичным.

Авторы пришли к выводу, что в отраслях, наиболее подверженных конкуренции с китайским импортом, фирмы регистрируют больше патентов, тратят больше на исследования, увеличивают использование информационных технологий в производстве, а также увеличивают производительность труда. Кроме того, конкуренция с китайским импортом уменьшает занятость и вероятность выживания фирм в секторах, где ниже уровень высоких технологий в производстве. Для высокотехнологичных же фирм занятость и вероятность выживания оказывались выше, несмотря на конкуренцию с китайским импортом. Тем самым, по мнению авторов, в развитых европейских странах конкуренция с импортом из Китая приводила к ускорению технологического развития экономики.

Часто в исследованиях отмечают негативную роль излишнего государственного регулирования на сектор ИКТ. Например, *Conway et al. (2006)* нашли, что регулирование рынка оказывает существенное негативное влияние на инвестиции и ИКТ и на решения МНК о расположении своих производств, особенно плохо это влияние проявляется в секторах, которые интенсивно используют ИКТ. Возможно, этот эффект возникает из-за того, что хорошо функционирующие рынки увеличивают интенсивность использования ИКТ и снижают издержки на привлечение новых технологий в производственный процесс.

4.2.3. Исследования ОЭСР

В 2008 году ОЭСР провела исследования влияния торговой и инвестиционной политики на инновационную деятельность на основе данных о реформах в ряде секторов в пяти различных странах:

- сектор ИКТ в Южной Корее²⁹;
- телекоммуникационное оборудование в Финляндии³⁰;
- текстильное промышленность и производство одежды на Шри-Ланке³¹;
- сельское хозяйство в Новой Зеландии³²;
- сельское хозяйство в ЮАР³³.

Во всех этих странах были проведены реформы по либерализации торговли в различных секторах, которые привели к росту производительности и инновационной активности как в этих секторах, так и в связанных с ними отраслях.

Южная Корея достигла быстрого экономического развития к началу 1990-х путем активного овладения зарубежными технологиями и показала высокие темпы роста, основанного на экспорте. С середины 1990-х годов вклад сектора ИКТ в рост ВВП составлял более 40%.

Исторически в Южной Корее была высока доля иностранных инвестиций. Иностранные компании производили около трети всех промышленных товаров, а в электронике их доля превышала 50%. Затем правительство Южной Кореи ввело ряд жестких ограничений на иностранные инвестиции, что способствовало существенному падению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и усилению роли корейских бизнес-групп. Однако их деятельность по-прежнему в значительной степени была основана на иностранных технологиях (импорт оборудования и комплектующих для производства), совместных предприятиях, лицензиях и OEM-контрактах.

Торговая и инвестиционная политика носили характер ограничительных мер: высокие импортные тарифы, ограничения на вход ПИИ, поддержка отечественных предприятий на внутреннем рынке через систему льготных кредитов. Отчасти такая политика была связана с попыткой защитить внутренний рынок и отечествен-

²⁹ См. Onodera и Kim (2008).

³⁰ См. Lesser (2008).

³¹ См. Wijayasiri и Dissanayake (2008).

³² См. Vitalis (2008).

³³ См. Sandrey и Vink (2008).

ных производителей от конкуренции со стороны более технологически продвинутых японских производителей. В этот период правительство играло основную роль в развитии инноваций — 70% расходов на НИОКР приходилось на государственный сектор; кроме того, государство оказывало поддержку в области овладения и распространения новых технологий. Это позволило корейским предприятиям укрепить свои технологические мощности и диверсифицировать производство, однако к началу 1990-х годов стало очевидно, что Южная Корея не обладает собственными ресурсами для разработки инноваций и начинает отставать от Китая и восточноазиатских стран в сфере развития инноваций.

Это заставило правительство Южной Кореи провести реформы, направленные на:

- либерализацию внешней торговли и инвестиций;
- развитие НИОКР и защиту прав интеллектуальной собственности;
- использование международных стандартов и дерегулирование в сфере телекоммуникаций.

Либерализация торговли и инвестиций привела к усилению конкуренции и создала стимулы для внедрения инноваций в корейских фирмах, заставила их искать новые международные рынки для своей продукции.

Введение международных стандартов и дерегулирование в сфере телекоммуникационных услуг оказались исключительно важным решением для развития инноваций в отрасли, производящей телекоммуникационное оборудование. Это позволило Южной Корее выйти на международные рынки, в том числе в США. Дергулирование привело к созданию эффективной конкуренции на внутреннем рынке и оказало существенное влияние на рост внутреннего рынка ИКТ. Рост спроса на внутреннем рынке позволил корейским компаниям использовать экономию на масштабе и увеличить вложения в инновации.

В целом реформы привели к существенному увеличению доли расходов на НИОКР в ВВП, причем существенная часть (80%) стала уже приходиться на частные компании.

Таким образом, в начальный период ограничительная торговая и инвестиционная политика позволили корейским предприятиям увеличить способность к восприятию новых технологий (*absorptive capacity*), однако впоследствии постепенно привели к тому, что отечественные предприятия не занимались исследованиями и разработками. Либерализация политики привела к усилению конкуренции и создала стимулы для инновационного развития корейских фирм.

Финляндия являет собой пример страны, которой удалось за короткий период времени перейти от структуры экономики, основанной на использовании ресурсов, к структуре экономики, основанной на научных знаниях и инновациях. В Финляндии удалось развить сильную специализацию в производстве и экспорте телекоммуникационного оборудования. К 2005 году экспорт этой отрасли составлял 8,4% от ВВП. Отличительной чертой развития этого сектора стало то, что на основе быстрого роста одной отрасли возник связанный с ней промышленный и научный кластер. Появились кооперация, обмен знаниями и технологиями между широким

классом как отечественных, так и иностранных промышленных компаний, предприятий в сфере услуг, академических и исследовательских институтов, государственных органов, работающих в области сертификации и стандартизации. Этот кластер, в котором доминирует Nokia, выступает как конвейер инноваций в Финляндию, привлекая небольшие фирмы к инновационному процессу.

В 1990-е годы Nokia интернационализировала свои НИОКР путем создания исследовательских центров за границей. К 1998 году половина НИОКР уже была вынесена за пределы Финляндии. Некоторые из этих центров, расположенные в мировых кластерах научных исследований (например, в Силиконовой долине) помогли Nokia получить новые разработки с внешних рынков, где работают ее конкуренты. Кроме того, Nokia способствовала налаживанию связей между ведущими университетами в Финляндии и за границей (например, с *Massachusetts Institute of Technology*) и принимала участие в различных международных исследовательских проектах, направленных на долгосрочное технологическое развитие. К концу 1990-х годов совместная работа с другими компаниями, исследовательскими центрами и университетами стала основой стратегии НИОКР в Nokia. Такой подход запустил двусторонний переток технологий и позволил Nokia использовать внешние технологии и результаты зарубежной экспертизы.

Инновационная активность в Финляндии, с одной стороны, связана с развитием телекоммуникационной отрасли, а с другой — с целенаправленной политикой государства, которая создавала грамотные рыночные условия, способствующие развитию инноваций в частном секторе.

В начале 1970-х годов Финляндия начала разработку стандартов для сектора телекоммуникаций, которые впоследствии были приняты сначала скандинавскими странами, а затем легли в основу системы стандартизации в ЕС. В результате финские производители получили преимущество перед другими странами. С распадом Советского Союза они оперативно вышли на восточные рынки, где быстро завоевали устойчивые позиции. Кроме того, в 1995 году ЕС элиминировал внутренние ограничения на торговлю и инвестиции, что привело к росту продаж финских компаний.

Финляндия также получила дополнительные возможности выхода на внешние рынки благодаря торговым соглашениям ЕС (в которые также входили условия о либерализации инвестиционных потоков) с третьими странами. Поскольку сектор телекоммуникаций отличается хорошими возможностями для фрагментации производства в разных странах и развития субконтрактов, Финляндия получила лучшие возможности импорта промежуточных товаров и компонентов производства из развивающихся стран, что существенно уменьшило издержки производства и увеличило конкурентоспособность финских производителей.

В начале 1990-х годов Финляндия отменила ограничения на долю иностранного участия в финских компаниях и значительно уменьшила ограничения на иностранные инвестиции, что привело к существенному росту притока ПИИ — в пять раз за десять лет. Приход ПИИ увеличил доступ к новым знаниям и технологиям для финских производителей и таким образом существенно увеличил внутренние инновационные возможности.

Южная Корея и Финляндия — примеры стран, в которых быстрое технологическое развитие стало возможным благодаря активному участию государства и либерализации внешней торговли в сфере ИКТ.

Интересно, что существование доминирующей фирмы на рынке (Nokia) не привело к исчезновению небольших предприятий, а наоборот, дало импульс к развитию инновационной активности малого и среднего бизнеса и упростило для него выход на внешние рынки.

Однако авторы отмечают, что открытие внутреннего рынка, хотя и привело к росту производительности и инновационной активности в Финляндии, не являлось достаточным условием для достижения этих целей. Необходимо учитывать, что были созданы благоприятные условия для инновационного развития — значительные инвестиции в НИОКР и эффективная образовательная политика, которая создала устойчивые связи между академическими институтами и промышленностью.

Переход Финляндии к экономике, основанной на научных знаниях и инновациях, развитие внутренней инновационной активности были обусловлены проведением экономической политики, направленной на:

- развитие конкурентной структуры рынка;
- обеспечение открытости рынка;
- установление стимулов и создание системы взаимосвязей для развития инноваций на уровне отдельных предприятий.

Успех такой политики был обусловлен тем, что государство сочетало цели торговой и инвестиционной политики с другими направлениями развития (например, политика в области образования и науки).

Текстильное производство и производство одежды возникли и стали важной частью промышленности на **Шри-Ланке** из-за существования «Соглашения по международной торговле текстильными изделиями из разных видов волокон» (*Multi-Fibre Agreement — MFA*), которое вводило квоты на импорт одежды из развивающихся стран в развитые. Развивающиеся страны, чтобы обойти эти квоты, вынуждены были переносить часть производства в другие страны, в том числе на Шри-Ланку.

Постепенное истечение сроков договора по МФА к 2005 году привело к тому, что страна столкнулась с усилением конкуренции на мировых рынках текстильной продукции и одежды. Из-за усиления конкуренции лидирующие компании на Шри-Ланке были вынуждены провести существенные инновации всех видов — и продуктовые, и в процессах производства, и в маркетинге, и в организации бизнес-процессов.

Многие предприятия перешли от простых контрактов на производство определенной продукции к полному циклу услуг и производства, что включает в себя разработку дизайна продукции. Другие предприятия создали собственные торговые марки.

Правительство содействовало развитию сектора, создавая льготные условия для ввоза оборудования и вводя фискальные меры, направленные на привлечение ПИИ. Развитие текстильной промышленности и производства одежды на Шри-Ланке

оказалось успешным примером развивающейся страны в динамически изменяющейся мировой торговле. Однако возник эффект узкой специализации, и в настоящее время Шри-Ланка стоит перед необходимостью диверсификации экономики и развития других отраслей.

Новая Зеландия как небольшая страна всегда зависела от иностранных технологий и экспортных рынков. Исторические условия способствовали тому, что в основном экспорт (шерсти, молочных продуктов и мяса) приходился на рынки развитых стран, в первую очередь на рынки Великобритании. Небольшие размеры внутреннего рынка не создавали условий для экономической деятельности достаточного масштаба. Сельское хозяйство Новой Зеландии тоже развивалось на основе экспорта — в некоторых товарных категориях экспортируется более 90% выпуска.

До середины 1980-х годов правительство проводило протекционистскую политику в области сельского хозяйства, и размеры субсидий в различных видах (субсидии на удобрения, снижение ставок на кредиты, налоговые льготы и т. п.) увеличились значительным образом. В результате такой политики стоимость произведенной сельскохозяйственной продукции оказалась ниже издержек на производство.

Макроэкономическая ситуация заставила провести реформы в аграрном секторе и отменить большинство льгот и субсидий для сельского хозяйства. В итоге поддержка сельского хозяйства резко сократилась (индекс поддержки производителей упал с 24% до 3%).

Реформа привела к резкому сокращению рынка, который был искусственно раздут субсидиями, что спровоцировало усиление конкуренции и заставило предприятия адаптировать новые технологии и искать новые экспортные рынки.

Реформа и усиление конкуренции привели к:

- увеличению экспорта и изменению его структуры;
- увеличению импорта новых технологий, что отразилось в росте импорта продукции сельскохозяйственного машиностроения;
- увеличению инновационной активности в целом в экономике страны.

В результате за десять лет с 1984 года по 1994-й экспорт увеличился вдвое. Кроме того, значительно увеличилась степень обработки экспортируемых товаров.

Во многих отраслях резко сократилось число предприятий и повысилась концентрация производства. В то же время оставшиеся крупные предприятия стали больше инвестировать в инновации. Инвестиции в технологии затронули не только непосредственно сельское хозяйство, но и связанные с ним производства — агротехнологии, производство лекарственных средств для животноводства, биотехнологические производства, развитие программного обеспечения, машиностроение. Интересно, что рост импорта товаров машиностроения сопровождался ростом экспорта продукции сельскохозяйственного машиностроения.

Ожидалось, что сокращение субсидирования приведет к исчезновению около 10% фермерских хозяйств (около 8 тыс. ферм). Однако эти опасения не реализовались — многие фермы переключились на другие виды экономической активности, в том числе на туризм.

ЮАР и Новая Зеландия — примеры стран с различающимися результатами либерализации сельского хозяйства, внешней торговли и инвестиционного климата. Успешная модернизация отрасли в Новой Зеландии и противоречивые результаты в ЮАР демонстрируют, что инфраструктура и институты имеют решающее значение.

С середины 1990-х годов в ЮАР начался процесс демократизации, который привел к существенным изменениям в экономической, социальной и политической сферах. В аграрном секторе были отменены ограничения на экспорт и импорт, отменены субсидии, сокращены ставки тарифов. Аграрная реформа и либерализация торговли привели к значительному росту инноваций в сельском хозяйстве, особенно выиграли отрасли, производящие вино и выращивающие фрукты. В этих отраслях появилось значительное число новых предприятий, пришли ПИИ, стала развиваться кооперация предприятий внутри отрасли, появились новые виды сельскохозяйственных культур и стали использоваться новые способы выращивания и транспортировки товаров.

Однако этот эффект не был одинаковым для аграрного сектора в целом. Сельское хозяйство ЮАР имеет дуалистический характер, где развитый коммерческий сектор соседствует с большим числом ферм, которые ведут натуральное хозяйство. Реформа привела к существенному росту и развитию инноваций в коммерческом секторе, но не затронула натуральные хозяйства. Либерализация внешней торговли привела к падению цен на полевые культуры. Натуральные хозяйства стали сокращать использование машин и удобрений, перешли к более простым методам выращивания сельскохозяйственных продуктов.

Кроме того, негативное воздействие оказало недостаточное развитие инфраструктуры (в частности, доступ к электроэнергии) и неопределенность в области земельной реформы.

В результате усилился разрыв между новым и традиционным секторами. Натуральные хозяйства оказались не в состоянии воспользоваться новыми возможностями, которые открывали аграрная реформа и либерализация торговли.

4.3. Нетарифные меры внешнеторговой политики

Под торговой политикой обычно понимают совокупность действий государства, направленных на регулирование внешней торговли с целью получения максимальных выгод от внешней торговли. Основными инструментами торговой политики, как правило, являются меры, ограничивающие импорт товаров и стимулирующие экспорт. Эти меры (еще называемые инструментами торговой политики) разделяются на два больших класса: тарифные и нетарифные.

К тарифным мерам относятся импортные и экспортные тарифы и пошлины. Под **нетарифными мерами торговой политики** (их также часто называют нетарифными барьерами) обычно понимают все проявления торговой политики, помимо тарифов и пошлин, предназначенные для ограничения или, наоборот, поощрения торговли, или же для какого-то другого искажающего внешнюю торговлю воздействия. Среди нетарифных мер торговой политики наиболее часто встречаются следующие:

- технические и фитосанитарные требования к качеству товаров;
- внутренние налоги и штрафы;
- сложные и запутанные таможенные правила и процедуры, а также препятствия в получении лицензий;
- ограничения конкуренции и/или доступа на рынки;
- квоты на импорт;
- субсидии экспортерам и местным производителям, которые конкурируют с импортом;
- ограничения и дополнительные требования к инвестициям;
- меры по регулированию транспорта, ведущие к дополнительным издержкам;
- ограничения на мобильность рабочей силы;
- меры, направленные на защиту рынка (ограничения на цены, антидемпинговые меры, компенсационные отчисления, требования безопасности).

Самым крайним случаем нетарифных мер является запрет (эмбарго) на торговлю каким-то товаром либо всеми товарами из какой-то страны.

Нетарифные меры очень широко распространены в мире, и их количество растет по мере распространения торговых союзов и соглашений о свободной торговле. Наиболее широко нетарифные меры применяются в развитых странах.

На рисунке 4.1 из статьи *Hoekman and Nicita (2008)* изображены зависимости налагаемых тарифов и количество нетарифных мер (в процентах среди общего количества товарных линий в 6-значной товарной классификации HS) от логарифма ВВП на душу населения.

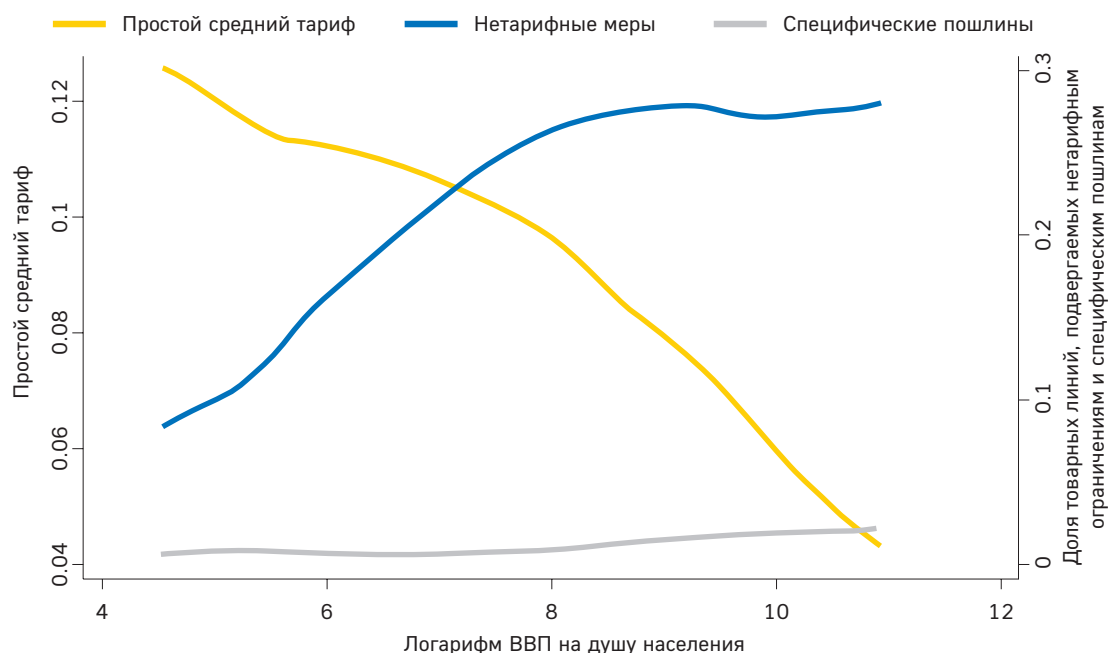
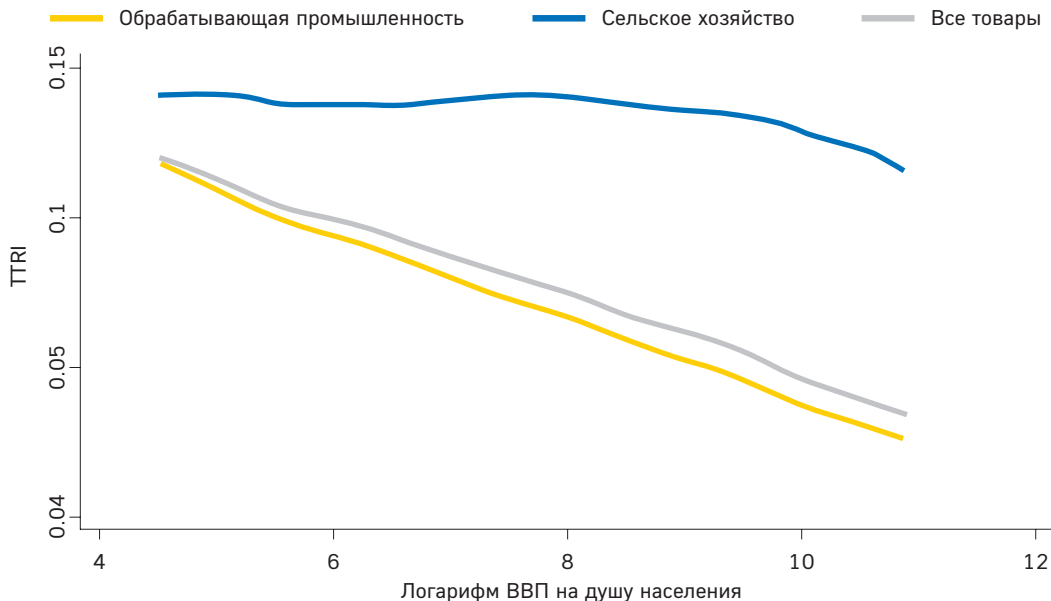


Рисунок 4.1. Уровень тарифных и нетарифных ограничений в зависимости от уровня развития стран

Источник: Hoekman and Nicita (2008).

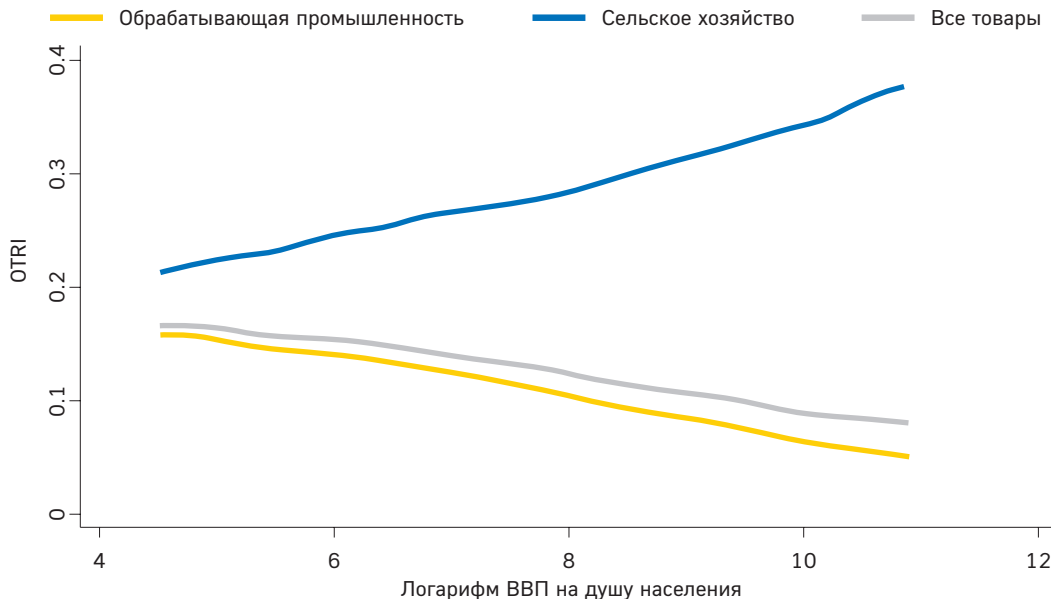
в статье *Kee et al. (2009)* и обзоре Всемирного банка и МВФ (*World Bank and IMF, 2008*) были предложены два индекса, характеризующие ограничения внешней торговли: 1) индекс тарифных ограничений торговли (*tariff trade restrictiveness index, TTRI*) и 2) общий индекс ограничений торговли (*overall trade restrictiveness index, OTRI*). Эти два индекса позволяют сравнить зависимость количества тарифных и нетарифных ограничений для разных отраслей экономики от благосостояния страны (измеряемого как ВВП на душу населения).

Рисунок 4.2.
Индекс тарифных ограничений



Источник: Hoekman and Nicita (2008).

Рисунок 4.3.
Общий индекс ограничений торговли



Источник: Hoekman and Nicita (2008).

Из приведенных графиков видно, что сильнее всего ограничивается международная торговля в сфере торговли продуктами сельского хозяйства, а сильнее всего нетарифные инструменты ограничивают эту сферу торговли в развитых странах. Связано это с желанием ослабить конкуренцию «своих» сельхозпроизводителей с зарубежными (в первую очередь из развивающихся стран, где гораздо ниже стоимость рабочей силы и, следовательно, издержки на производство сельхозпродуктов).

**Нетарифные барьеры в развитых странах: рост нетарифных барьеров
одновременно с уменьшением тарифов, особенно в сельском хозяйстве.**

Среди примеров наиболее известных технических требований можно вспомнить требования экологичности продаваемых в странах Европейского союза новых автомобилей. В настоящее время они должны соответствовать экологическому стандарту Евро-5, а в перспективе намечено внедрение стандарта Евро-6, что ограничивает доступ на европейский рынок более дешевых, но менее экологичных моделей, производимых в развивающихся странах. В качестве примера фитосанитарных требований можно привести европейский стандарт на содержание антибиотиков в продаваемых морепродуктах. Одним из самых известных примеров субсидий местным товаропроизводителям является «Общая сельскохозяйственная политика» (*Common Agricultural Policy*, сокращенно САР) — система субсидий сельхозпроизводителям в странах Европейского союза. Также следует отметить квоты на импорт сельхозпродукции в страны Евросоюза.

Разумеется, далеко не все нетарифные меры являются протекционистскими и вводятся сознательно с целью защиты своего рынка. Некоторые требования (в первую очередь технические и фитосанитарные) продиктованы заботой о здоровье и безопасности граждан (в качестве примеров можно привести запрет на импорт во Францию из Канады асбестосодержащих товаров или запрет на импорт в Италию из Швеции прицепов для мопедов и мотоциклов). Тем не менее часто их целью является именно протекционизм, особенно в торговле между странами, состоящими в каком-то торговом союзе (соглашении о свободной торговле), и странами, в этом союзе (соглашении) не состоящими.

Что касается стран, состоящих в торговом союзе или заключивших соглашение о свободной торговле (среди таких союзов самыми известными являются Европейский союз, Североамериканская зона свободной торговли НАФТА, зона свободной торговли между странами АСЕАН-АФТА, зона свободной торговли южноамериканских стран MERCOSUR, зона свободной торговли стран Азиатско-Тихоокеанского региона АРТА, Общий рынок Восточной и Южной Африки (Common Market for Eastern And Southern Africa) COMESA, и другие), то в них декларируются запреты на все явно протекционистские тарифные и нетарифные барьеры, ограничивающие свободную торговлю (тарифы и квоты на импорт и другие). Однако допустимы ограничения технического и санитарного характера, если они продиктованы не стремлением получить выгоду для домашних производителей, а требованиями безопасности, экологии или здоровья населения. При этом жалобы на подобные ограничения становятся предметом консультаций всех заинтересованных сторон.

4.3.1. «Общая сельскохозяйственная политика» в странах ЕС

Ярким примером мер нетарифной политики является «Общая сельскохозяйственная политика» Евросоюза. Политика в области сельского хозяйства ЕС является одной из наиболее ограничивающих доступ на рынки. Многие развивающиеся страны считают эту политику несправедливой по отношению к своим производителям, и в рамках ВТО неоднократно обсуждались вопросы доступа на рынки ЕС для продовольственных товаров из развивающихся стран. Однако ЕС последовательно и в течение многих лет ограничивает доступ на сельскохозяйственные рынки и очень неохотно идет на либерализацию торговой политики в этой области.

Многие работы посвящены эффективности данной политики и далеко не все находят, что ее влияние на развитие сельского хозяйства оказывается положительным. Например, один из важнейших показателей экономического развития сельского хозяйства (как и всей экономики в целом) — уровень безработицы населения (в данном случае сельского). В ряде исследований авторы не находят положительного влияния «Общей сельскохозяйственной политики» на занятость населения, а в некоторых работах был получен даже обратный эффект. Например, в работе *Petrick and Zier* (2011), где рассматривается влияние «Общей сельскохозяйственной политики» на занятость в трех землях Восточной Германии (Бранденбург, Саксония и Саксония-Ангальт), было обнаружено, что финансовая помощь при проведении инвестиций и другие денежные трансферы не влияют на уровень занятости. В статье показано, что прямые платежи в 2005 году, не связанные с распределением ресурсов и факторов производства, не оказали влияния на занятость (имели нулевой маржинальный эффект на занятость). Кроме того, расходование средств на новые технологии в обрабатывающей промышленности и в маркетинге, а также средств, направленных на развитие сельских районов, привело даже к уменьшению занятости в сельском хозяйстве.

«Общая сельскохозяйственная политика» в странах ЕС, а также квоты на импорт сельхозпродукции в страны ЕС — главные инструменты защиты сельского хозяйства в европейских странах при помощи системы нетарифных барьеров, без которых отрасль не выдержит конкуренции с импортом сельхозпродукции из развивающихся стран.

Влияние «Общей сельскохозяйственной политики» на экономику также оценивалось с помощью вычислительных моделей общего равновесия. В работе *Deppermann et al.* (2011) было показано, что «Общая сельскохозяйственная политика» оказывает существенное положительное (защитное) влияние на рынок сельхозпродукции и на доходы фермерских хозяйств. Так, если простое уменьшение прямых выплат на 50% практически не изменило производство сельхозпродукции, то либерализация рынка сельхозпродукции приводила к существенному падению цен (на зерновые — на 22%, на говядину — на 55%, на молоко — на 27%, на свинину — на 16%) и к существенному падению производства (производство говядины, например, сократилось на 27%, свинины — на 7%). Также возрастала доля неиспользуемых

сельхозугодий. Что касается распределения доходов фермерских хозяйств, то простое 50%-ное сокращение прямых выплат привело к небольшому (в единицы процентов) примерно пропорциональному уменьшению общего дохода домохозяйств для большинства сельского населения, а полная либерализация рынка привела к драматическому (до 5 раз, в среднем – в 3.4 раза) уменьшению доходов всех децильных групп. То есть «Общая сельскохозяйственная политика» оказывает очень сильную поддержку сельскому хозяйству – значительно поддерживается уровень цен и сельскохозяйственное производство Западной Германии, а также поддерживаются на высоком уровне доходы фермерских хозяйств и предотвращается значительное расслоение фермеров по доходам.

В другой работе *Prins et al. (2011)*, также на основе вычислительной модели общего равновесия, было рассмотрено три сценария либерализации торговли: 1) либерализация европейского сельскохозяйственного рынка (отмена всех субсидий в рамках «Общей сельскохозяйственной политики») при сохранении всех остальных субсидий в мире неизменными; 2) глобальная либерализация – полная отмена всех субсидий сельхозпроизводителям во всем мире; 3) глобальная либерализация плюс обязательное использование биотоплива в рамках выполнения Директивы ЕС по биотопливам (*EU Biofuels Directive*).

По результатам моделирования было установлено, что при либерализации европейского и мирового сельскохозяйственного рынка импорт сельхозпродукции в страны Евросоюза вырастет, а производство в странах Евросоюза резко сократится: например, производство зерновых уменьшится на 10–14% в зависимости от сценария, говядины – упадет на 22–26% (в зависимости от сценария), сахара – падение составит от 55% (в случае третьего сценария: мировая либерализация + выполнение директивы ЕС по биотопливу) до 168% (в случае только европейской либерализации). Таким образом, как и в предыдущей работе, установлено, что отмена «Общей сельскохозяйственной политики» приведет к резкому сокращению сельскохозяйственного производства в странах Евросоюза.

Интересно также рассмотреть опыт Швейцарии, которая не входит в Евросоюз, однако заключила со странами ЕС соглашения о свободной торговле. Тарифы и квоты во взаимной торговле между Швейцарией и Евросоюзом были отменены еще в 1972 году при заключении «Соглашения о свободной торговле». В 2002 году были заключены новые соглашения, которые устраняли в первую очередь нетарифные торговые барьеры. Эти соглашения (*Bilateral Agreements I*) предусматривали значительное уменьшение технических барьеров для торговли, свободное передвижение людей, свободное движение некоторых сельскохозяйственных товаров (сыра), снятие ограничений на госзакупки, значительную либерализацию в использовании наземного и авиационного транспорта, а также свободную научную и технологическую кооперацию (швейцарским научно-исследовательским учреждениям значительно облегчался доступ к участию в исследовательских программах Евросоюза).

Эффект от заключения данных соглашений изучался в работе *Buehler et al. (2011)*. В ней анализируются данные о фирмах-производителях и о том, какой эффект оказало на них введение в действие в июне 2002 года пакета соглашений о либерализа-

ции торговли между Швейцарией и Европейским союзом. Авторы, проанализировав данные о швейцарских предприятиях с 1995 года по 2008-й, делают вывод, что либерализация торговли заметно повлияла на экономический рост. Предприятия, которые попали в сферу действия торговых соглашений, после либерализации торговли показывали более высокие темпы роста, чем предприятия, не затронутые этими соглашениями. Однако авторы отмечают, что в общем случае результаты могут зависеть от способа либерализации и от отраслей экономики, затронутых либерализацией торговли.

Еще одним направлением исследований является изучение влияния «Общей сельскохозяйственной политики» (которая резко ограничивает торговлю сельхозпродукцией всех стран мира с Европейским союзом) на всю мировую экономику. Логично было бы построить модель всей мировой экономики и оценить степень такого влияния. Это было сделано в работе группы австралийских ученых *Costa et al.* (2009). Авторы используют вычислительную модель общего равновесия GTAP (*Global Trade Analysis Project*), опирающуюся на базу данных о международной торговле GTAP, которая содержала на тот момент 113 стран и 57 отраслей экономики. Моделировалась ситуация, при которой устранялись все ограничения торговли в рамках САР. В частности, рассматривались три главные компоненты САР: прямые выплаты производителям в зависимости от величины дохода, субсидии экспортерам и количественные ограничения импорта (в модели вычислялся и использовался тарифный эквивалент этих ограничений). Соответственно, рассматривались четыре сценария: три сценария — удаление по отдельности каждой из трех перечисленных компонент, четвертый — устранение сразу всех трех компонент. Приведем здесь наиболее значимые и интересные результаты, полученные в результате моделирования. Эффекты от каждой из трех рассматриваемых компонент САР и от всей программы в целом оценивались для нескольких секторов сельского хозяйства стран EU15 (наиболее развитые в экономическом отношении страны ЕС: Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Франция, Германия, Греция, Ирландия, Италия, Люксембург, Нидерланды, Португалия, Испания, Швеция и Великобритания) и «новых членов» Евросоюза (*New Member States, NMS* — более отсталые страны Восточной Европы).

Оказалось, что наибольший положительный эффект САР наблюдается для наиболее развитых стран EU15 (для стран NMS положительный эффект, если он есть, обычно в разы меньше): например, в странах EU15 САР увеличивает выпуск зерновых на 8%, поголовье скота — на 7.6%; прямые платежи производителям увеличивают производство зерновых в странах EU15 почти на 2%, животноводства — на 2.52% (для сравнения: в странах NMS политика прямых платежей уменьшает выпуск зерновых на 0.6%, а продукции животноводства — на 2%). Количественные ограничения импорта увеличивают урожай зерновых в странах EU15 на 6.2%, производство продуктов животноводства — на 4.9%, а увеличение выпуска продуктов питания составляет 4.92%.

На весь остальной мир влияние от каждой из трех компонент и от программы САР в целом оказывалось отрицательными. Например, квоты на импорт в Европе уменьшают производство зерновых в Латинской Америке на 2.25%, животновод-

ство — на 11.9%, а вся программа САР в целом — соответственно на 2.78% и 12.7%. Производство продуктов питания также сокращается: в Австралии и Новой Зеландии — на 4.3%, в Азии (кроме Восточной Азии) — на 5%, в Латинской Америке — на 4.5%, в остальной Европе — на 5.9%, в Африке — на 6.1%. Мировой ВВП в целом уменьшается из-за наличия САР на 0.08%.

4.3.2. Технические требования как нетарифный барьер

Технические требования декларируются как средство защиты потребителей от некачественной продукции. Поскольку далеко не вся продукция в мире производится на высоком уровне качества и является полностью безопасной для потребителей, то наличие технических ограничений во многих случаях представляется вполне оправданным.

Технические, санитарные и фитосанитарные требования — не только инструмент протекционистской торговой политики, но и средство защиты здоровья и безопасности потребителей.

Например, в работе *Disdier and Marette (2010)* анализируется влияние неторговых барьеров на благосостояние участвующих в торговле стран на примере торговли морепродуктами. Главный нетарифный барьер в данном случае — это технические требования содержания антибиотиков в торгуемых морепродуктах, производимых в мире (антибиотики в пище вредят здоровью человека), принятые в США, Канаде, странах Евросоюза и Японии. Контроль качества импортируемых морепродуктов в этих странах проводится регулярно, и автор описывает многочисленные случаи запрета импорта из развивающихся стран-производителей морепродуктов (Китай, Индия, Пакистан, страны Юго-Восточной Азии). Оценки влияния внедрения ограничений на содержание антибиотиков в морепродуктах без учета полезности потребителей, как и следовало ожидать, показывают, что введение ограничений введет к уменьшению импорта, увеличению цен на товары и, как следствие, к уменьшению благосостояния потребителей. В то же время прямой учет качества товаров и оценка модели, учитывающей полезность потребителей, показывает, во-первых, что общественное благосостояние в рассматриваемых странах после внедрения данных требований увеличивается, а во-вторых, ужесточение требований к качеству товаров во многих случаях ведет к увеличению общемирового благосостояния за счет улучшения качества товаров. Автор делает вывод, что устранение нетарифных ограничений без предварительного анализа благосостояния может быть беспочвенным и ошибочным.

4.3.3. Нетарифные барьеры в сфере ИКТ

Существенную роль нетарифные барьеры играют в сфере информационно-коммуникационных технологий. Сектор ИКТ развивается очень быстрыми темпами и занимает значительное место во внешнеторговых потоках. В то время как внешняя торговля упрощает появление на внутренних рынках новых видов технологий, ИКТ в свою очередь создают новые возможности для ведения международного бизнеса.

Среди специфических для сферы ИКТ нетарифных барьеров одним из важнейших являются технические стандарты. Например, для электронных приборов есть стандарты, регулирующие ряд электрических параметров:

- EMC (*Electromagnetic Compatibility*) — способность прибора или системы работать без ошибок и повреждений в рамках заданного электромагнитного окружения.
- Электрическая безопасность — подавляющее большинство электронных приборов подключается к обычной электрической сети, напряжение в которой опасно для жизни человека.
- Защита публичной телефонной сети — телекоммуникационные приборы часто подключаются к публичной телефонной сети и не должны мешать ее функционированию.
- Отсутствие радиопомех и эффективное использование спектра — телекоммуникационные приборы не должны создавать помех работе других приборов.

Сами по себе стандарты не являются барьерами. Более того, стандартизация помогает развитию отрасли: если все страны принимают один и тот же стандарт, это существенно расширяет рынок сбыта.

Однако если единый стандарт отсутствует, то возможная несовместимость стандартов сужает возможности для торговли, повышает издержки производства и торговли и создает помехи развитию отрасли.

Гармонизация стандартов является предметом переговоров как двусторонних, так и многосторонних, а также в рамках ВТО (примером может служить заключенное в 1996 году в рамках ВТО «*Information Technology Agreement*», а также переговоры на эту тему в рамках Дохийского раунда переговоров, начавшегося в 2001 году). Тем не менее во многих случаях переговоры оказываются безуспешными, и несовместимость стандартов остается. В таких ситуациях, например, европейским производителям, которые следуют принятой в Европе процедуре *Suppliers' Declaration of Conformity* (SDoC), для экспорта в США, где данная процедура не признана, приходится обращаться к услугам специальных независимых лабораторий (*Nationally Recognised Testing Laboratories*, NRTLs), тестирующих приборы на соответствие стандартам, принятым в США, чтобы получить соответствующие сертификаты. Другим примером являются непрозрачные, громоздкие и запутанные технические стандарты в Китае, что затрудняет экспорт товаров сферы ИКТ в Китай.

Меры технического регулирования: стандарты, протекционизм и безопасность потребителей, а также отдельных отраслей, экономики и страны в целом.

Специфика применения импортных тарифов. Сектор ИКТ развивается исключительно быстро, товары становятся все более сложными, увеличивается число функций, которое может выполнять одно изделие. Это существенно влияет на то, к какой товарной группе может быть отнесен тот или иной товар и какие ставки импортных тарифов будут к нему применяться, даже если страны вошли в международ-

ные соглашения, которые регулируют международную торговлю в сфере ИКТ (такие как *Information Technology Agreement*). Одним из примеров такого рода является включение или невключение в число сотовых телефонов (на которые действует нулевая ставка тарифа) современных смартфонов, обладающих, помимо возможности использования сотовой связи, еще и другими «посторонними» характеристиками, меняющими сферу применения данного телефона (такими, например, как наличие GPS-приемника, которое дает возможность использовать смартфон как навигатор).

Быстрое развитие сектора отразилось также в структуре международных классификаций. Последнее изменение товарной классификации HS было в большой степени вызвано развитием ИКТ и изменением функций многих приборов.

Hedlund and Atkinson (2007) в своем исследовании выделили меры торговой политики (с акцентом на специфические нетарифные меры), которые влияют на развитие и использование ИКТ:

- импортные тарифы;
- налоги;
- антимонопольное законодательство;
- субсидии;
- кража интеллектуальной собственности;
- ограничения на товары, связанные с шифрованием (например, запрет на экспорт из США стойких к дешифровке технологий шифрования с ключом большой длины; обычно это мотивируется соображениями национальной безопасности);
- ограничения на бывшее в употреблении оборудование (которое может быть куплено на мировом рынке по очень низким ценам, вследствие чего создается конкуренция для отечественных производителей аналогичного оборудования);
- прямые протекционистские барьеры для инвестиций в телекоммуникации и предоставление услуг в этой отрасли (это обычно мотивируется тем, что предоставляемые услуги являются общественными благами, вследствие чего компании, предоставляющие такие услуги, должны быть в собственности отечественных инвесторов или даже в собственности государства);
- ограничения на телекоммуникационные соединения и блокирование провайдеров телекоммуникационных услуг (обычно соглашения на подобные услуги между конкурентами осуществляются на взаимной основе: «я передаю твои звонки/данные, ты передаешь мои»; без такого соглашения услуги могут быть ограничены или вообще заблокированы); кроме того, возможно прямое блокирование доступа иностранных конкурентов на «домашний» рынок телекоммуникационных услуг. Одним из таких примеров является блокирование некоторыми странами сервисов VoIP (Voice over IP), использующихся, в частности, программой Skype, поскольку эта программа дает возможность бесплатного общения людей в разных странах, что создает конкуренцию с традиционными телефонными сетями (включая сотовые сети).

В целом практика применения нетарифных барьеров в мировой торговле в сфере ИКТ очень распространена, трудно поддается регулированию и чаще всего не попадает под действие двусторонних и многосторонних соглашений.

4.4. Выводы раздела

Разработать и последовательно проводить единую внешнеторговую политику удалось только ЕС. В Евросоюзе большое внимание уделяется доступу европейских компаний на рынки других стран как путем двусторонних соглашений, так и через активную позицию в международных организациях, в частности в ВТО. Кроме того, оказывается существенная поддержка предприятиям при выходе на экспортные рынки, причем особенное внимание уделяется вовлечению малого и среднего бизнеса во внешнеторговую деятельность.

Развитие MERCOSUR наоборот показывает, что несогласованная макроэкономическая политика приводит к невозможности выработать единые принципы внешнеторговой политики и согласовать меры, направленные на поддержку отечественных производителей.

Опыт вступления Мексики в NAFTA, представляющее собой соглашение о свободной торговле, в рамках которого согласованная внешнеторговая политика не предполагается, показывает, что либерализация внешней торговли в развивающейся стране может привести к дисбалансам в отраслевой и региональной структуре экономики, если не созданы условия для отечественных предприятий, которые позволяют им в полной мере абсорбировать новые технологии и эффективные методы организации производства, чтобы конкурировать с технически более продвинутыми предприятиями из развитых стран.

Основные механизмы, которые связывают внешнюю торговлю и инновации:

- продажи на экспортные рынки, требующие использования более продвинутых технологий;
- импорт промежуточных товаров и комплектующих;
- прямые иностранные инвестиции;
- усиление конкуренции со стороны импорта.

Поэтому в задачи торговой политики входит:

- поддержка экспорта отечественных предприятий, особенно малого и среднего бизнеса;
- создание структуры импортных тарифов, поддерживающих импорт комплектующих, необходимых для технологического роста отечественных предприятий;
- создание условий для прихода прямых иностранных инвестиций и условий для отечественных предприятий для абсорбции положительных эффектов от появления иностранных инвесторов;
- поддержка конкуренции на отраслевых рынках, которая создает правильные

стимулы для экономических агентов и приводит к эффективному распределению факторов производства.

При разработке принципов торговой политики необходимо принимать во внимание возрастающую роль нетарифных барьеров, особенно при выходе на рынки развитых стран. Разработка внутренних санитарных и фитосанитарных стандартов и техническое регулирование должны учитывать новые тенденции в развитых странах, чтобы подготовить отечественных производителей к выходу на внешние рынки без потери конкурентоспособности их товаров.

Отдельное внимание следует уделять сектору информационно-коммуникационных технологий. С одной стороны, этот сектор занимает все большее место во внешней торговле товарами и услугами, а с другой — обеспечивает новые возможности для международной торговли и перетока технологий. Развитию сектора ИКТ способствует система защиты прав интеллектуальной собственности, которая создает стимулы для входа иностранных компаний или продаж лицензий на производство тех или иных товаров и услуг.

Раздел 5. Влияние бизнес-климата на инновационную активность предприятий и работу предприятий, вовлеченных в международную торговлю

Степень вовлечения предприятий в странах ТС в инновационную деятельность и международную торговлю во многом определяется качеством бизнес-климата внутри страны. Недостатки бизнес-климата могут существенно ограничивать положительные эффекты от либерализации внешней торговли, сдерживать развитие инновационной активности предприятий. В целях проведения более эффективной единой внешнеторговой политики внутри ТС необходимо поддерживать на должном уровне основные составляющие бизнес-климата, существенным образом влияющие на инновационную активность предприятий и степень их участия во внешней торговле.

5.1. Рейтинг «Ведение бизнеса»

Одним из показателей эффективности мер государства по улучшению и поддержанию на высоком уровне условий для предпринимательской деятельности является место страны в рейтинге Всемирного банка «Ведение бизнеса» (Doing Business). Этот рейтинг составляется по 183 странам мира и включает показатели качества регулирования в таких вопросах как регистрация предприятий, получение разрешения на строительство, получение кредита, защита инвесторов, ведение международной торговли и т. п. В 2012 году Беларусь занимала в этом рейтинге 69-е место, Россия — 120-е, Казахстан — 47-е.

По оценкам Всемирного Банка, уровень бизнес-климата в Казахстане и Беларуси превышает средний уровень по региону «Восточная Европа и Центральная Азия»³⁴. В то же время Россия значительно отстает от Казахстана и Беларуси в вопросах создания благоприятных условий для ведения бизнеса.

Следует отметить, что за последний год рейтинг «Ведение бизнеса» улучшился для всех трех стран: для Беларуси — на 22 пункта³⁵, для Казахстана на 9 пунктов, для России — на 4 пункта. Положительные изменения связаны, в первую очередь, с упрощением регулирования и совершенствованием нормативно-правовой базы. В Беларуси самыми существенными препятствиями для ведения бизнеса являют-

³⁴ Средний рейтинг (DB) по региону составляет 77.

³⁵ Существенное улучшение рейтинга Беларуси связано не только с изменениями в этой стране, но и с техническими изменениями в построении самого рейтинга в 2012 году.

РАЗДЕЛ 5. ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-КЛИМАТА НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ
И РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВОВЛЕЧЕННЫХ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

Рейтинги по категориям	ДВ 2012 Россия	ДВ 2012 Беларусь	ДВ 2012 Казахстан
Общее место	120 ↑ 4	69 ↑ 22	47 ↑ 9
Регистрация предприятий	111	9	57
Получение разрешений на строительство	178	44	147
Подключение к системе электро-снабжения	183	175	86
Регистрация собственности	45	4	29
Кредитование	98	98	78
Защита инвесторов	111	79	10
Налогообложение	105	156	13
Международная торговля	160	152	176
Обеспечение исполнения контрактов	13	14	27
Разрешение неплатежеспособности	60	82	54

Таблица 5.1. Рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса» по компонентам бизнес-климата

Источник: Всемирный банк, МФК

ся проблемы, возникающие при подключении к системе электроснабжения (175-е место), высокий уровень налогообложения (156-е место), регулирование в сфере международной торговли (152-е место). Вместе с тем, по многим показателям бизнес-климата Беларусь занимает достаточно высокие места в рейтинге. Эксперты связывают улучшение рейтинга Беларуси с принятым в 2009 году планом первоочередных мероприятий по либерализации условий осуществления экономической деятельности. Реформы, направленные на устранение излишних административных барьеров в сферах регистрации, сертификации, лицензирования, санитарных и противопожарных норм позволили Беларуси занять 4-е место в категории «Регистрация собственности», 9-е место по показателю «Регистрация предприятий», переместиться с 62-го места в 2009 году на 44-е место в 2012 году по эффективности процедуры получения разрешений на строительство.

Согласно рейтингу «Ведение бизнеса-2012», среди институциональных факторов, в наибольшей степени препятствующих развитию предпринимательской деятельности в России, можно выделить: сложности с подключением к системе электроснабжения (183-е место), получением разрешений на строительство (178-е место), регистрацией предприятий (111-е место), а также регулирование в сфере международной торговли (160-е место) и недостаточную защиту инвесторов (111-е место). Лучшее всего в России обстоят дела с обеспечением исполнения контрактов — по этому показателю Россия занимает 13-е место в рейтинге, что отражает эффективность принудительных мер по соблюдению условий договоров. Положительная тенденция наблюдается по индикатору «Регистрация собственности», по которому Россия за последний год поднялась на шесть пунктов.

Несмотря на достаточно высокий общий рейтинг бизнес-климата, Казахстан занимает низкие позиции по показателю простоты получения разрешения на строительство (147-е место) и показателю легкости ведения международной торговли (176-е место), что свидетельствует о значительных препятствиях для ведения бизнеса в этих сферах. За последние годы условия для предпринимательской деятельности в Казахстане существенно улучшились по показателю «Налогообложение», что связано со снижением налоговой ставки и введением нового Налогового кодекса, а также по индикаторам «Защита инвесторов» (34-е место) и «Регистрация собственности» (29-е место).

Легко заметить, что для всех трех стран характерны низкие показатели эффективности регулирования внешней торговли. В результате можно предположить, что предприятия, активно экспортирующие товары за рубеж, а также предприятия, использующие для производства импортные комплектующие, испытывают более серьезные трудности при ведении бизнеса. Для Беларуси, России и Казахстана совершенствование административных и технических процедур в области внешнеэкономической деятельности является одной из приоритетных задач на пути к улучшению бизнес-климата.

5.2. Влияние бизнес-климата на инновационную деятельность

Рейтинг «Ведение бизнеса» позволяет оценить общее качество бизнес-климата и выделить сферы, сопряженные с наибольшими трудностями для функционирования предприятий. Альтернативным источником информации о влиянии бизнес-климата на предпринимательскую деятельность является исследование, проводимое Европейским банком реконструкции и развития и Всемирным банком в рамках проекта «Изучение деловой и предпринимательской среды» (BEEPS).

Дальнейший анализ основывается на опросе, проведенном в 2009 году в рамках проекта BEEPS в трех странах ТС. В рамках опроса руководителям были заданы вопросы о различных аспектах деятельности предприятий, структуре производства, занятости, участии в инновационной деятельности, степени вовлечения в международную торговлю. Также участникам опроса было предложено ответить на вопросы о том, насколько серьезным препятствием для ведения бизнеса обследуемым предприятием является каждый элемент бизнес-климата (например, доступ к финансированию или качество рабочей силы). Данные опроса позволяют провести по трем странам ТС сравнительный анализ основных факторов, которые влияют на работу предприятий, занятых инновационной деятельностью, и предприятий, участвующих в международной торговле.

Ряд научных исследований использует данные опросов BEEPS для оценки влияния бизнес-климата и внешнеторговой политики на инновационную деятельность предприятий. Так, например, Lederman (2007) показывает, что экспортирующие предприятия в среднем чаще занимаются инновационной деятельностью. При этом внешнеторговая политика страны, направленная на ограничение импорта и экспорта, отрицательно влияет на инновации. Инвестиционный климат (в частности, уро-

вень государственного регулирования в стране) также оказывает значимое влияние на инновационную деятельность, замедляя появление инноваций в случае наличия «провалов рынка» и «захвата» государства.

В ходе анкетирования в рамках проекта ВЕЕПС-2009 руководителям предприятий были заданы несколько вопросов, позволяющих определить степень участия предприятий в инновационной деятельности. Вопросы были сформулированы следующим образом:

- «За последние три года вывело ли предприятие на рынок новые товары или услуги?»
- «За последние три года усовершенствовало ли предприятие выпускаемые товары или услуги?»
- «За 2007 фискальный год расходовало ли предприятие средства на проведение исследований и разработок?»

Положительно ответившие хотя бы на один из двух первых вопросов были объединены в группу предприятий, производящих новые товары и услуги. Анкета ВЕЕПС-2009 не делает различия между товарами, новыми для конкретного предприятия, и товарами, являющимися новыми для рынка, т. е. не позволяет различить предприятия, производящие инновационные продукты, и предприятия, расширяющие или изменяющие ассортимент выпускаемых товаров. Действительно, более 85% всех опрошенных фирм входят в группу предприятий, производящих новые товары и услуги. Поэтому для дальнейшего анализа мы используем другой показатель, который, по нашему мнению, лучше отражает инновационную активность предприятий. Таким более достоверным индикатором инновационной деятельности, на наш взгляд, является факт выделения средств на проведение исследований и разработок. Только 26% предприятий общей выборки ответили положительно на третий из приведенных вопросов, и 96% этих предприятий за последние три года либо выводили на рынок новые товары, либо усовершенствовали уже выпускаемые товары, т. е. занимались товарными инновациями. Таким образом, исследование инновационной активности было проведено в группе предприятий, выделявших средства на проведение исследований и разработок.

В ходе опроса руководителям было предложено оценить, насколько серьезным препятствием для ведения бизнеса является тот или иной параметр бизнес-климата. В числе предполагаемых препятствий были упомянуты качество и простота доступа к инфраструктуре (телекоммуникациям, сети электроснабжения, транспорту), различные аспекты государственного регулирования, влияние политических и криминогенных факторов, коррупция, ситуация на рынке труда, доступ к финансированию, налоговые ставки, конкуренция с легальными конкурентами и теневым сектором. Оценка того, насколько серьезно каждый из упомянутых факторов препятствует предпринимательской деятельности, производилась по 5-балльной шкале: «0» — фактор не является препятствием, «1» — фактор является незначительным препятствием, «2» — фактор является умеренным препятствием, «3» — фактор является серьезным препятствием, «4» — фактор является очень серьезным препятствием.

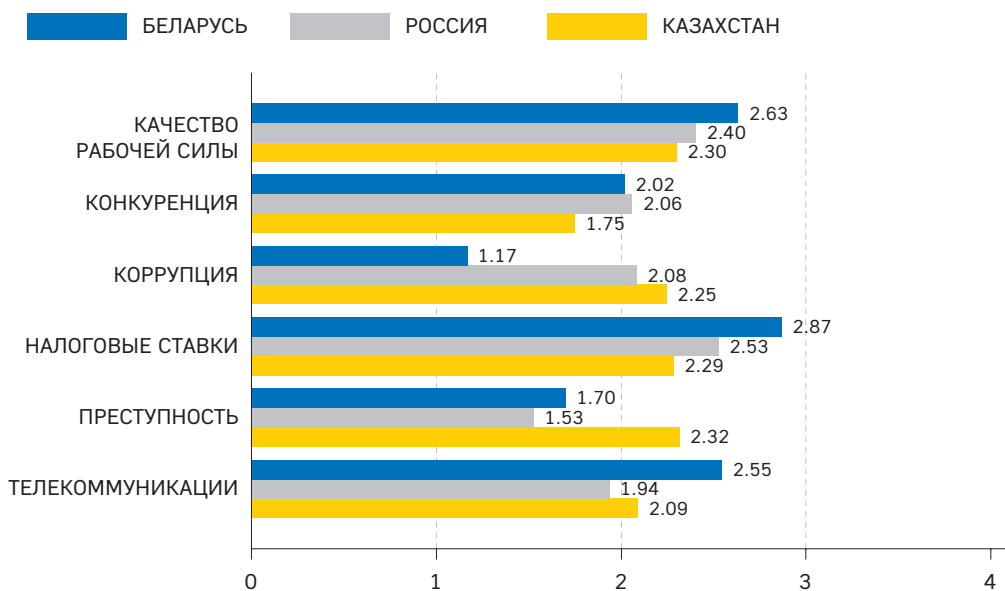
Главные препятствия для ведения бизнеса инновационными предприятиями

Анализ усредненных субъективных оценок значимости различных институциональных факторов как препятствий для ведения бизнеса позволил сделать ряд важных выводов.

По мнению руководителей предприятий, главными препятствиями для ведения бизнеса инновационными фирмами Беларуси, России и Казахстана являются высокие налоговые ставки, низкое качество рабочей силы, проблемы с доступом к телекоммуникациям, конкуренция, коррупция и преступность.

Главными препятствиями для деятельности фирм, выделяющих средства на исследования и разработки, являются высокие налоговые ставки и низкое качество рабочей силы. В 2009 году проблема высоких налоговых ставок острее всего стояла в Беларуси, где почти 35% инновационных предприятий указали на этот фактор как на самое серьезное препятствие для ведения бизнеса. В России этот фактор также является самым сдерживающим, а средняя оценка влияния налоговых ставок составляет 2.53. Вторым по степени влияния препятствием для предпринимательской деятельности инновационных фирм России и Беларуси является низкое качество рабочей силы. На деятельность фирм, выделяющих средства на исследования и разработки в Казахстане, наиболее сильное негативное влияние оказывают следующие параметры бизнес-климата: преступность, воровство и беспорядки, низкое качество рабочей силы, высокие налоговые ставки, доступ к финансированию и коррупция. Степень влияния перечисленных факторов на предпринимательскую деятельность инновационных фирм различается несущественно.

Рисунок 5.1. Основные препятствия для ведения бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами, выделяющими средства на исследовательскую деятельность



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

Следующими по важности препятствиями для ведения бизнеса инновационными предприятиями в Беларуси являются работа систем связи и телекоммуникаций и конкуренция с предприятиями формального сектора. Для российских предприятий той же группы серьезными препятствиями являются коррупция, конкуренция и доступ к земле.

Легко заметить, что для инновационных предприятий Казахстана серьезными препятствиями являются криминогенные факторы — преступность и коррупция, а в Беларуси деятельность инновационных фирм затруднена вследствие неудовлетворительной работы систем связи и телекоммуникаций, в то время как преступность и коррупция не оказывают существенного негативного влияния. Для инновационных фирм России и Беларуси важным препятствием является деятельность конкурентов. Взаимодействие с различными регулирующими инстанциями во всех трех странах не создает больших проблем для деятельности фирм, занимающихся инновациями.

Инфраструктура и доступ к земле

Качество инфраструктуры является важным элементом бизнес-климата. Как видно из рисунка 5.2, инновационные фирмы в Беларуси, России и Казахстане по-разному оценивают качество различных составляющих инфраструктуры и степень их влияния на ведение бизнеса.

Низкое качество инфраструктуры является серьезным сдерживающим фактором для ведения бизнеса инновационными фирмами.

Так, в Беларуси у инновационных фирм наибольшие проблемы возникают с теле-

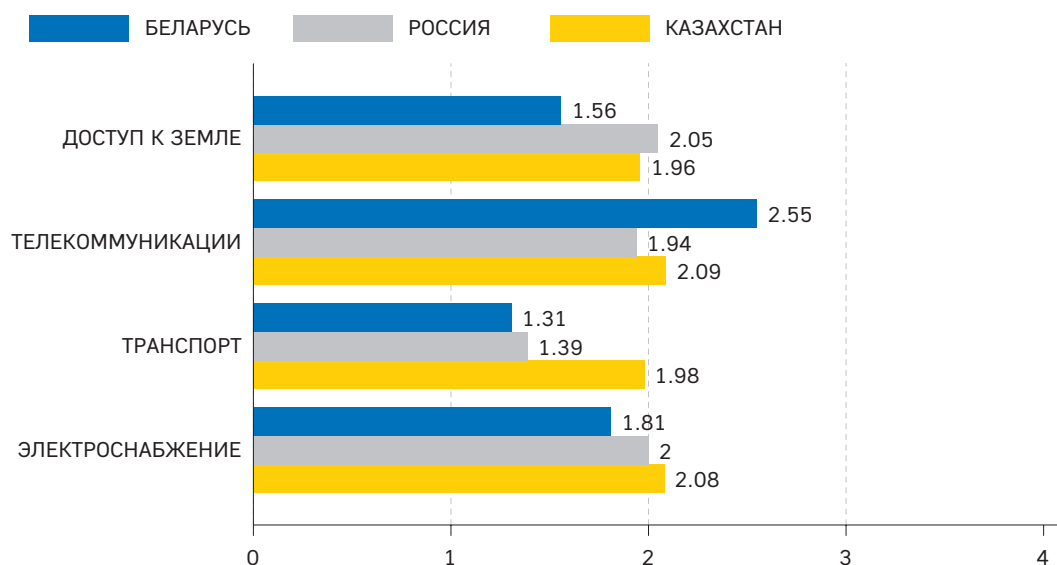
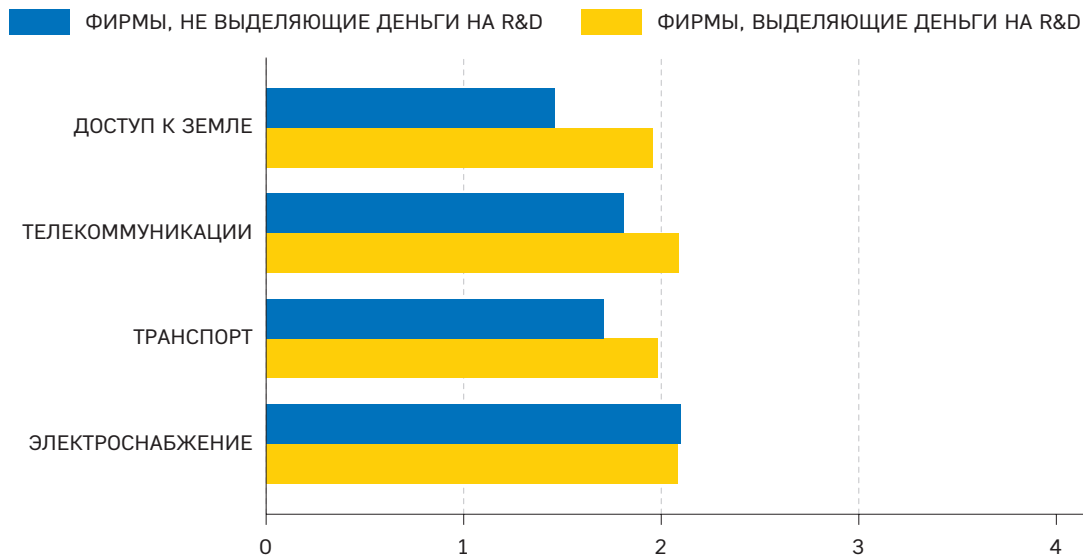


Рисунок 5.2. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами, выделяющими средства на исследовательскую деятельность

Источник: данные BEEPS 2009, расчеты ЦЭФИР

Рисунок 5.3. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Казахстане

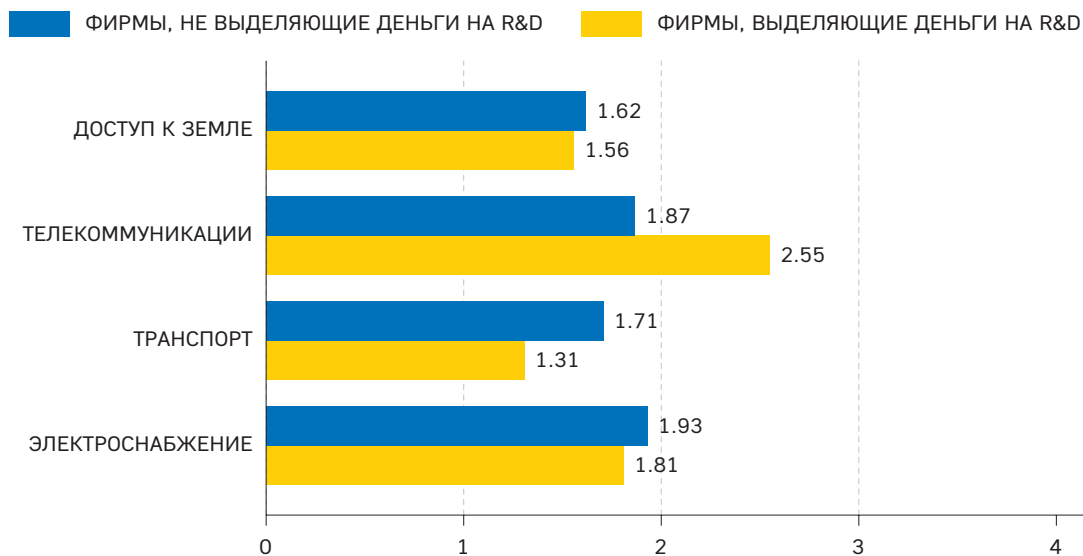


Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

коммуникациями, в России — с электроснабжением, а в Казахстане — в равной степени с телекоммуникациями и электроснабжением. Сложности с доступом к земле являются сильным сдерживающим фактором в России, а плохое качество транспортных услуг препятствует деятельности инновационных фирм в Казахстане сильнее, чем в других странах ТС.

Данные опроса позволяют сравнить влияние различных элементов бизнес-климата на деятельность инновационных фирм и фирм, не занимающихся инновационной деятельностью. Во всех трех странах инновационные фирмы испытывают большие трудности от проблем с телекоммуникациями, чем не инновационные. Такая зави-

Рисунок 5.4. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Беларуси



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

симось, видимо, обусловлена тем, что доступ к телекоммуникациям является важным фактором для развития новых технологий.

Доступ к системе электроснабжения и качество транспорта в Беларуси (см. рисунок 5.4) и России (см. рисунок П5.1 в Приложении 5), напротив, в меньшей степени препятствуют деятельности инновационных фирм по сравнению с неинновационными. Это может быть объяснено тем, что фирмы, инвестирующие в исследования и разработки, как правило, присутствуют на рынке уже несколько лет, зачастую в крупных городах, поэтому проблемы с доступом к электричеству и транспортом уже решены. Как видно из рисунка 5.3, фирмы, занимающиеся инновациями в Казахстане, чаще, чем неинновационные предприятия, указывали на проблемы с электроснабжением и транспортом, а также на трудности с доступом к земле.

Рынок труда

Как уже отмечалось выше, низкое качество рабочей силы является серьезным препятствием для деятельности инновационных фирм всех трех стран ТС. Для инновационных фирм России, Казахстана и Беларуси проблема с трудовыми ресурсами стоит несколько острее, чем для неинновационных предприятий в тех же странах, однако эта разница статистически не значима (см. рисунок 5.5 и рисунки П5.2, П5.3 в Приложении 5).

Напротив, существующее трудовое законодательство не создает существенных проблем для ведения бизнеса. В России и Беларуси средняя оценка влияния этого фактора не превышает 1, т.е. подавляющее большинство фирм считают трудовое законодательство незначительным препятствием для ведения бизнеса. Интересно, что инновационные фирмы чаще, чем неинновационные указывают на сложности

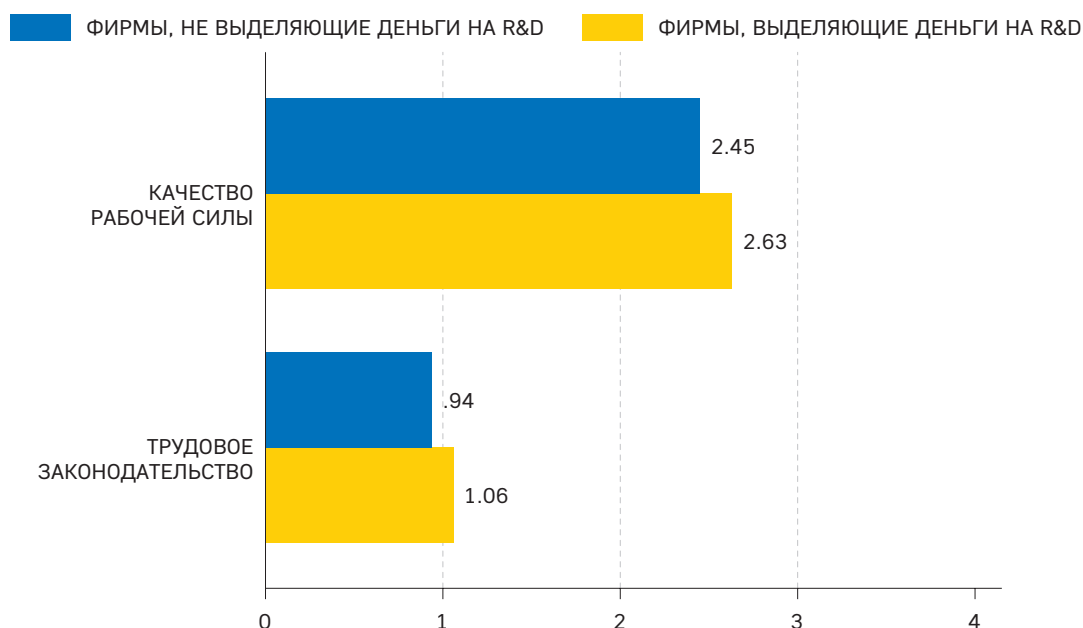


Рисунок 5.5. Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в Беларуси

Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

в этой сфере. По сравнению с Россией и Беларусью, инновационные и неинновационные фирмы в Казахстане в меньшей степени озабочены проблемами с трудовым законодательством (см. рисунок П5.2 и рисунок П5.3 в Приложении 5).

Коррупция, политические и криминогенные факторы

Влияние коррупции и криминогенных факторов на предпринимательскую деятельность инновационных фирм трех стран ТС заметно различается.

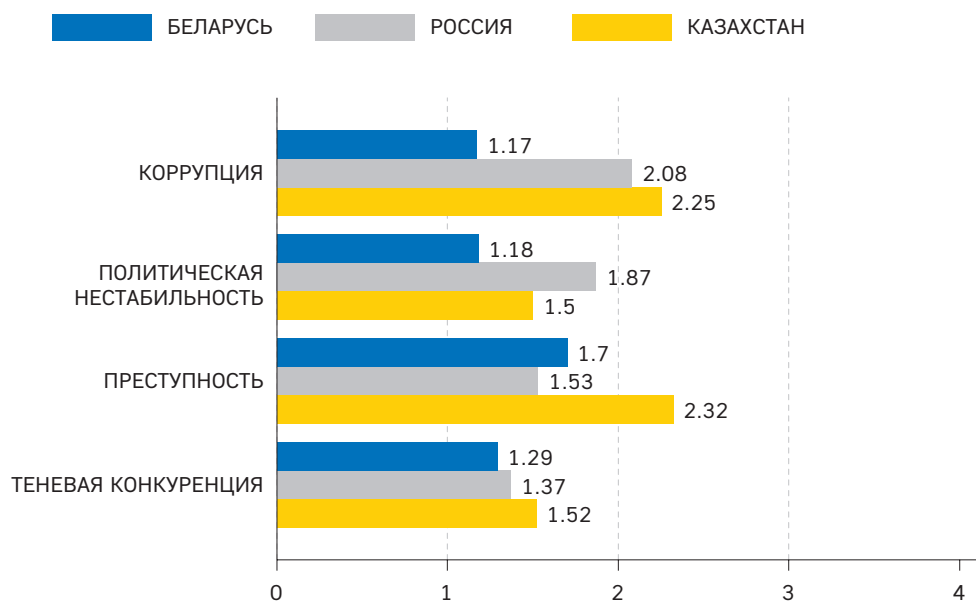
Коррупция является серьезным препятствием для ведения бизнеса инновационными фирмами в Казахстане и России, в Беларуси этот фактор не оказывает большого влияния.

Инновационные фирмы Казахстана чаще, чем предприятия России и Беларуси указывают на то, что коррупция, преступность и конкуренция с теневым сектором экономики являются серьезным препятствием для ведения бизнеса (см. рисунок 5.6). Более того, в Казахстане коррупция и преступность входят в пятерку факторов, являющихся самыми серьезными препятствиями для инновационных фирм. Напротив, в Беларуси в 2009 году большинство предприятий, инвестирующих в исследования и разработки, указали, что коррупция, политическая нестабильность и теневая конкуренция не создают больших трудностей для ведения бизнеса.

Инновационные фирмы в Беларуси по сравнению с неинновационными предприятиями реже указывают на сложности, вызванные коррупцией, политическими и криминогенными факторами (см. рисунок 5.7).

Рисунок 5.6.

Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами, выделяющими средства на исследовательскую деятельность



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

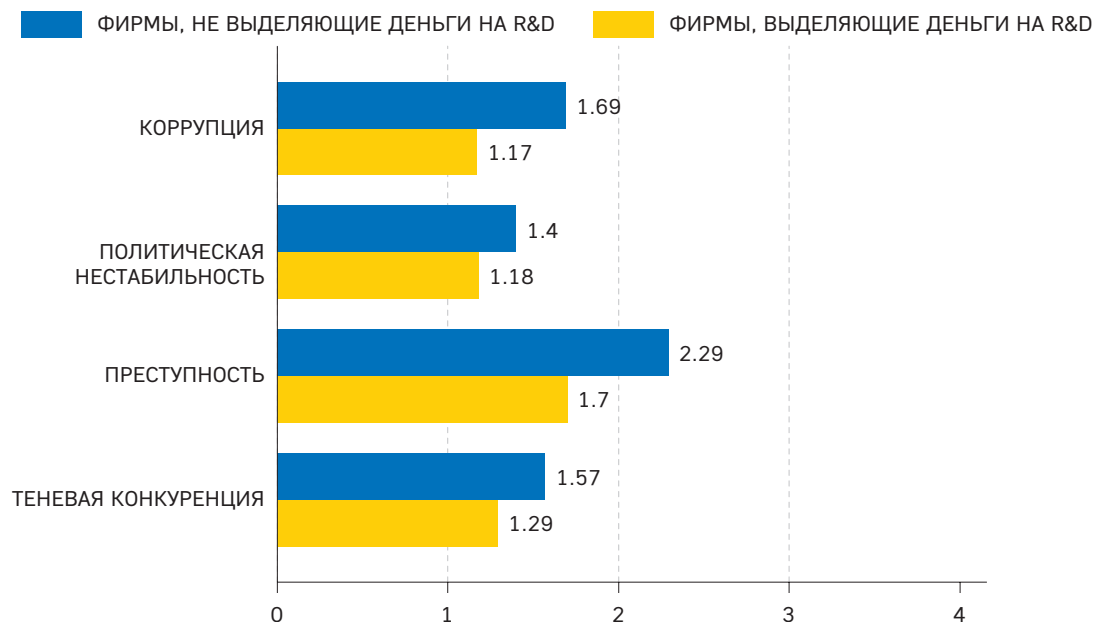


Рисунок 5.7. Влияние политических и криминальных факторов на ведение бизнеса в Беларуси

Источник: данные ВЕЕРS-2009, расчеты ЦЭФИР

Отчасти этот факт может быть объяснен небольшим числом фирм в группе белорусских предприятий, выделяющих средства на исследования и разработки, а также специфическим характером отраслевой структуры этой группы. Также возможно, что предприятия, выделяющие средства на исследования и разработки, в среднем являются более крупными, дольше присутствуют на рынке и, следовательно, лучше адаптированы к таким негативным явлениям, как коррупция и преступность.

Инновационные фирмы России по сравнению с неинновационными в среднем реже упоминают коррупцию, преступность и конкуренцию с нелегальным сектором как серьезные препятствия для ведения бизнеса. Однако эта разница статистически не значима (см. рисунок П5.4 в Приложении 5).

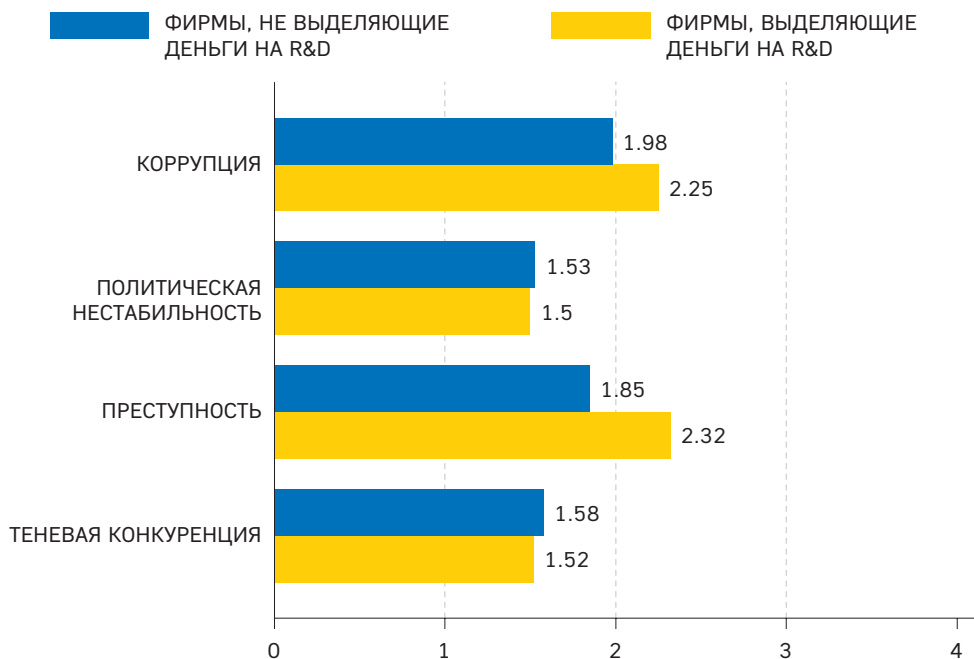
В Казахстане для инновационных фирм преступность и коррупция являются более серьезным препятствием для ведения бизнеса, чем для неинновационных (см. рисунок 5.8). Среди фирм, инвестирующих в исследования и разработки, 16% указали на коррупцию и 6% — на преступность как самый важный фактор, препятствующий деятельности предприятия. В то же время в совокупной выборке по Казахстану 13.5% фирм указали на коррупцию и 3.5% — на преступность.

Государственное регулирование, налоговые ставки, доступ к финансированию

Государственное регулирование не оказывает существенного негативного влияния на работу инновационных предприятий во всех трех странах ТС.

Анализ опросных данных показывает, что в целом различные аспекты государственного регулирования, включая выдачу разрешений, получение лицензий, прак-

Рисунок 5.8.
Влияние политических и криминальных факторов на ведение бизнеса в Казахстане



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

тику налогообложения и таможенные правила, не являются серьезными препятствиями для ведения бизнеса инновационными фирмами (см. рисунки П5.5, П5.6, П5.7 в Приложении 5). Подавляющее большинство респондентов указали на эти факторы как на незначительные или умеренные препятствия. По сравнению с предприятиями, не занятыми инновационной деятельностью, инновационные фирмы в Казахстане чаще встречаются со сложностями при получении лицензий на импорт, лицензий на занятие определенным видом деятельности, а также при обращении к таможенным службам. Российские фирмы той же группы чаще, чем неинновационные указывают на сложности с получением разрешений на строительство и при обращении к таможенным службам. В Беларуси предприятия, выделяющие средства на исследования и разработку, испытывают меньшие сложности, чем неинновационные фирмы при общении с регулирующими службами, т.е. регулирование в Беларуси не является сдерживающим фактором для развития инновационной деятельности.

Среди других факторов, создающих препятствия для ведения бизнеса, можно отметить высокие налоговые ставки, которые в схожей степени оказывают негативное влияние как на инновационные, так и на неинновационные предприятия (см. рисунок П5.8 в Приложении 5). Согласно полученным оценкам, в Беларуси и России фирмы, выделяющие средства на исследования и разработки, чаще других фирм называли этот фактор серьезным препятствием для своей деятельности. Однако эта разница не является статистически значимой.

Инновационные предприятия России и Беларуси не считают доступ к финансированию более серьезным препятствием, чем неинновационные фирмы в этих странах

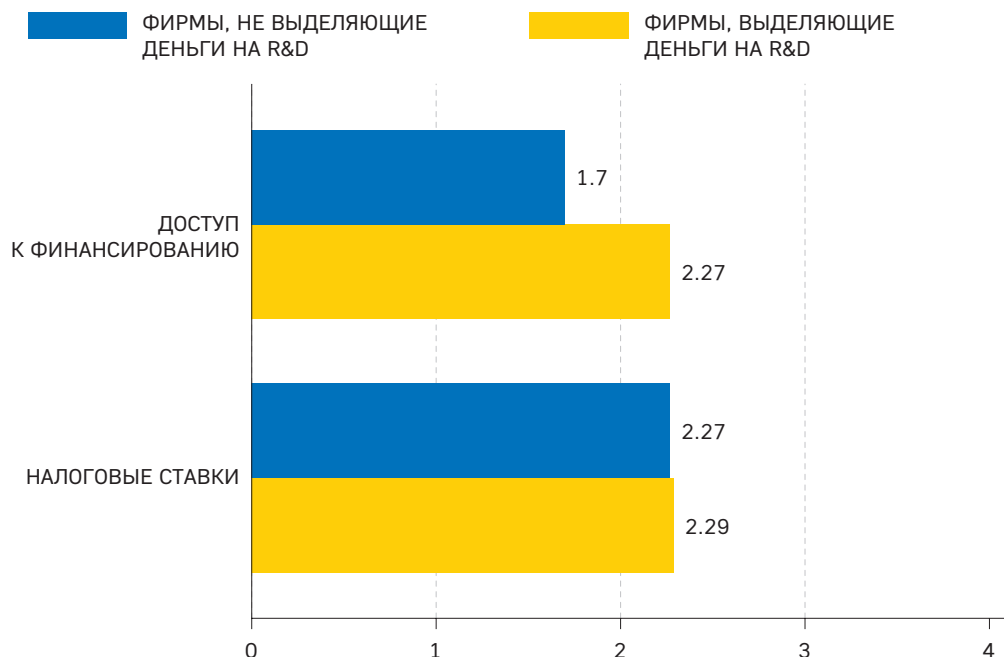


Рисунок 5.9. Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в Казахстане

Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

(см. рисунок П5.8 в Приложении 5). Вместе с тем, в Казахстане средняя оценка влияния этого фактора на ведение бизнеса для инновационных фирм существенно превышает среднюю оценку, данную неинновационными фирмами (см. рисунок 5.9). Подобные различия могут свидетельствовать о разных подходах к организации государственных программ по поддержке инновационных предприятий в Казахстане по сравнению с Россией и Беларусью.

5.3. Оценка влияния бизнес-климата на деятельность инновационных предприятий в России

В 2011 году в России и других странах был проведен новый раунд опросов в рамках проекта ВЕЕПС. Для этого опроса была разработана новая анкета, в которой отдельным большим блоком были выделены вопросы, посвященные инновационной деятельности предприятий. По сравнению с предыдущей версией ВЕЕПС, вопросы были переформулированы таким образом, чтобы правильно идентифицировать инновационную деятельность предприятия, отличить рыночные инновации от изменения ассортимента, а также выделить различные виды инноваций: товарные инновации, инновации в методах производства, маркетинговые инновации.

При проведении опроса в России число опрошенных предприятий было увеличено до 4 тыс. В результате была получена репрезентативная по регионам и отраслям выборка, что позволило скорректировать результаты с учетом эндогенности переменных при проведении регрессионного анализа. Вследствие всех изменений в методологии опроса ВЕЕПС-2011 в России стало возможным полноценное ис-

Таблица 5.2. Влияние параметров бизнес-климата на инновационную активность

	А: Расходы на исследования и разработки		Б: Новые методы производства товаров и услуг	
	коэффициент	абс. знач. t-статистики	коэффициент	абс. знач. t-статистики
Электроснабжение	0.027	0.579	-0.17***	3.05
Телекоммуникации	0.023	0.484	-0.20***	3.78
Транспорт	0.006	0.125	-0.13**	2.27
Таможенные правила	-0.037	0.732	-0.09	1.34
Конкуренция с неформальным сектором	0.075	1.117	-0.20**	2.47
Доступ к земле	0.001	0.014	0.00	0.03
Преступность, воровство и беспорядки	-0.030	0.491	-0.17**	2.50
Доступ к финансам	-0.027	0.475	-0.17**	2.52
Налоговые ставки	-0.129*	1.780	-0.15*	1.92
Налоговая служба	-0.004	0.061	-0.18**	2.37
Получение лицензий	0.011	0.178	-0.02	0.27
Политическая нестабильность	-0.110	1.510	-0.12	1.41
Коррупция	-0.047	0.778	-0.05	0.72
Трудовое законодательство	-0.120	1.297	-0.12	1.03
Низкая квалификация рабочей силы	-0.045	0.887	-0.13**	2.31

Источник: данные ВЕЕПС-2011, расчеты ЦЭФИР

Примечание: *** — коэффициент значим на уровне 1%, ** — коэффициент значим на уровне 5%, * — коэффициент значим на уровне 10%.

пользование методов регрессионного анализа для оценивания влияния различных составляющих бизнес-климата на инновационную деятельность предприятий. К сожалению, на настоящий момент данные опроса ВЕЕПС-2011 по Казахстану и Беларуси недоступны, поэтому наш анализ основывается только на российских данных.

Для изучения значимости влияния различных параметров бизнес-климата на инновационную активность было рассмотрено следующее регрессионное уравнение:

$$I_i = \beta_0 + \beta_1 \overline{Obstacle}_i + \gamma controls_i + \varepsilon_i,$$

где I_i — показатель инновационной активности предприятия i , β_0 — константа, $\overline{Obstacle}_i$ — среднее по отрасли и региону значение влияния элемента бизнес-климата, $controls_i$ — контролирующие переменные, включая размер предприятия, отрасль, тип собственности, расположение предприятия в крупном городе, ε_i — случайная ошибка (влияние факторов, неучтенных в модели). В качестве показателей инновационной активности были использованы переменные, соответствующие ответам на один из следующих вопросов:

А: «За последние три года расходовало ли предприятие средства на проведение исследований и разработок?»

Б: «За последние три года были ли введены на предприятии новые или значительно усовершенствованные методы производства товаров и услуг?»

Результаты регрессионного анализа приведены в таблице 5.2. Если в качестве индикатора инновационной активности предприятия использовать ответ на вопрос Б, то значимое и отрицательное влияние на инновации оказывают такие составляющие бизнес-климата, как качество электроснабжения, качество телекоммуникаций, качество транспортных услуг, конкуренция с неформальным сектором экономики, преступность и воровство, доступ к финансам, высокие налоговые ставки, работа налоговых служб и низкая квалификация рабочей силы. Полученные результаты регрессионного анализа подтверждают качественные оценки, сделанные на основе опросных данных ВЕЕПС-2009, и указывают на то, что основными препятствиями для развития инновационной активности являются неудовлетворительное качество инфраструктуры, высокие налоговые ставки и низкая квалификация работников.

5.4. Влияние бизнес-климата на международную торговлю

В ходе анкетирования в рамках проекта ВЕЕПС-2009 руководителям были заданы несколько вопросов, позволяющих определить степень участия предприятий в международной торговле. Вопросы были сформулированы следующим образом:

«В 2007 финансовом году какой процент от общей суммы продаж предприятия составляли:

- продажи внутри страны,
- косвенный экспорт через посредников,
- прямой экспорт за рубеж?»

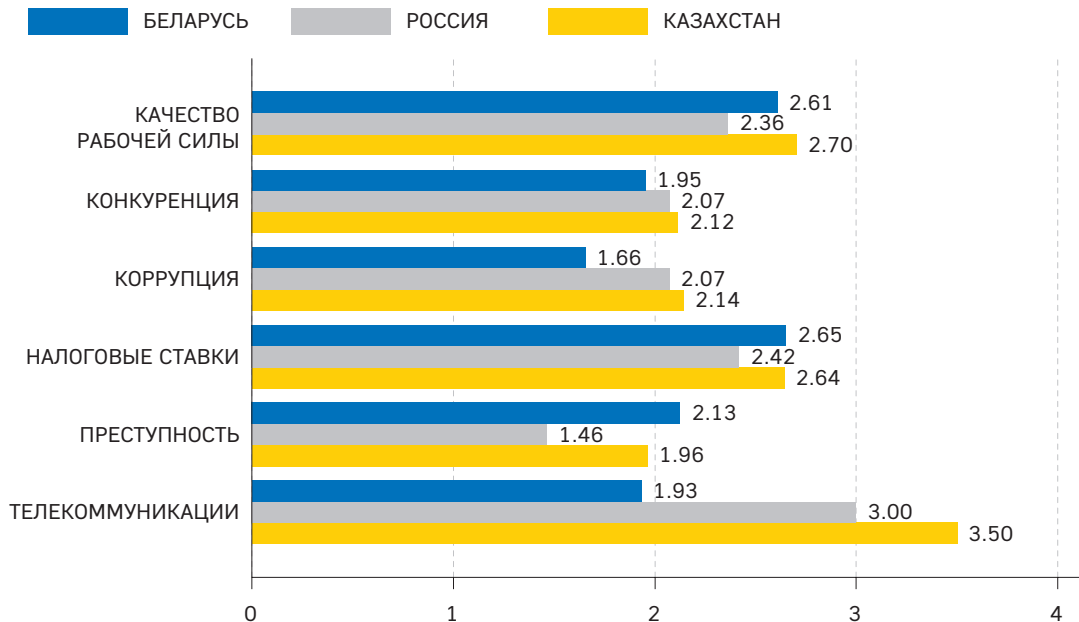
«Была ли какая-то часть сырья и производственных ресурсов, приобретенных в 2007 году, импортирована предприятием напрямую?»

В группу предприятий-экспортеров были выделены все предприятия, указавшие, что положительная доля от общей суммы продаж предприятия приходится либо на косвенный экспорт через посредников, либо на прямой экспорт за рубеж. К группе импортирующих предприятий были причислены все предприятия, ответившие утвердительно на второй вопрос, то есть все предприятия, занимающиеся прямым импортом сырья или производственных ресурсов.

Главные препятствия для ведения бизнеса предприятиями-экспортерами

Факторы, оказывающие наиболее сильное негативное влияние на деятельность фирм-экспортеров сходны с факторами, создающими препятствия для работы инновационных предприятий. Это — низкое качество рабочей силы, высокие налоговые ставки, проблемы с доступом к телекоммуникациям, коррупция, конкуренция и преступность.

Рисунок 5.10. Основные препятствия для ведения бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

Среди трех самых серьезных препятствий для ведения бизнеса предприятия всех трех стран ТС указывали высокие налоговые ставки и низкое качество рабочей силы. Оценка влияния высоких налоговых ставок для предприятий-экспортеров в Беларуси составила 2.65, в России – 2.42, в Казахстане – 2.64.

Средняя оценка препятствия, сопряженного с недостаточной квалификацией рабочей силы, в Беларуси и России была чуть ниже, а в Казахстане – чуть выше оценки влияния высоких налоговых ставок. Согласно опросным данным, самым большим препятствием для экспортирующих предприятий России и Казахстана являются проблемы с телекоммуникациями. Однако стоит относиться с осторожностью к этому результату, так как вопрос о влиянии телекоммуникаций на ведение бизнеса был задан только предприятиям, производящим услуги, и, как следствие, очень ограниченное число предприятий-экспортеров на него ответили.

Следующими по значимости факторами, препятствующими ведению бизнеса предприятиями-экспортерами, для Беларуси являются: преступность, воровство и беспорядки, конкуренция и проблемы с телекоммуникациями. Экспортирующие предприятия России и Казахстана чаще всего в качестве препятствий называли проблемы, связанные с коррупцией и конкуренцией.

Инфраструктура и доступ к земле

Качество инфраструктуры оказывает заметное влияние на деятельность фирм-экспортеров. В первую очередь предприятия России и Казахстана указывают на трудности с доступом к средствам связи и телекоммуникациям³⁶, а также слож-

³⁶ На вопрос «Оцените, насколько доступ к телекоммуникациям является препятствием для ведения бизнеса вашим предприятием» ответило очень небольшое число фирм, поэтому средняя оценка влияния этого фактора может не отражать действительность.

РАЗДЕЛ 5. ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-КЛИМАТА НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВОВЛЕЧЕННЫХ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

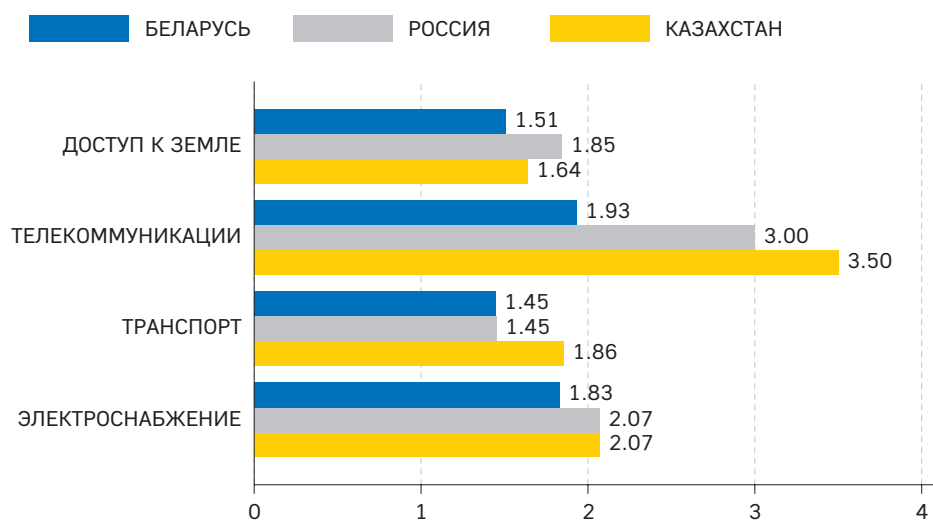


Рисунок 5.11. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами

Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

ности при подключении к сетям электроснабжения. В Беларуси экспортирующие предприятия реже указывают на то, что доступ к инфраструктуре создает существенные препятствия для деятельности (см. рисунок 5.11).

По сравнению с предприятиями, не участвующими в международной торговле, фирмы-экспортеры в России и Беларуси (см. рисунки П5.9, П5.10 в Приложении 5) реже указывают на то, что доступ к сетям электроснабжения, земле, транспор-

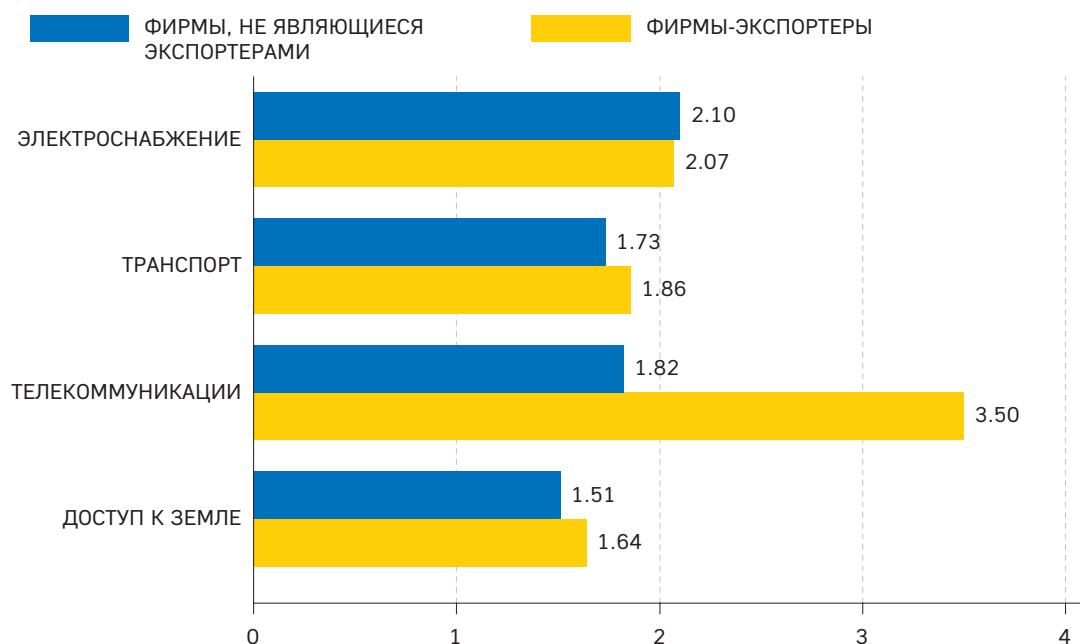


Рисунок 5.12. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Казахстане

Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

ту является серьезным препятствием для ведения бизнеса. Этот факт может быть объяснен тем, что экспортирующие предприятия, как правило, крупнее, дольше присутствуют на рынке и каким-то образом решили для себя проблемы доступа к инфраструктуре. В Казахстане для фирм-экспортеров трудности с транспортом, телекоммуникациями и доступом к земле создают большие препятствия, чем для предприятий, не занятых в экспортной деятельности (см. рисунок 5.12).

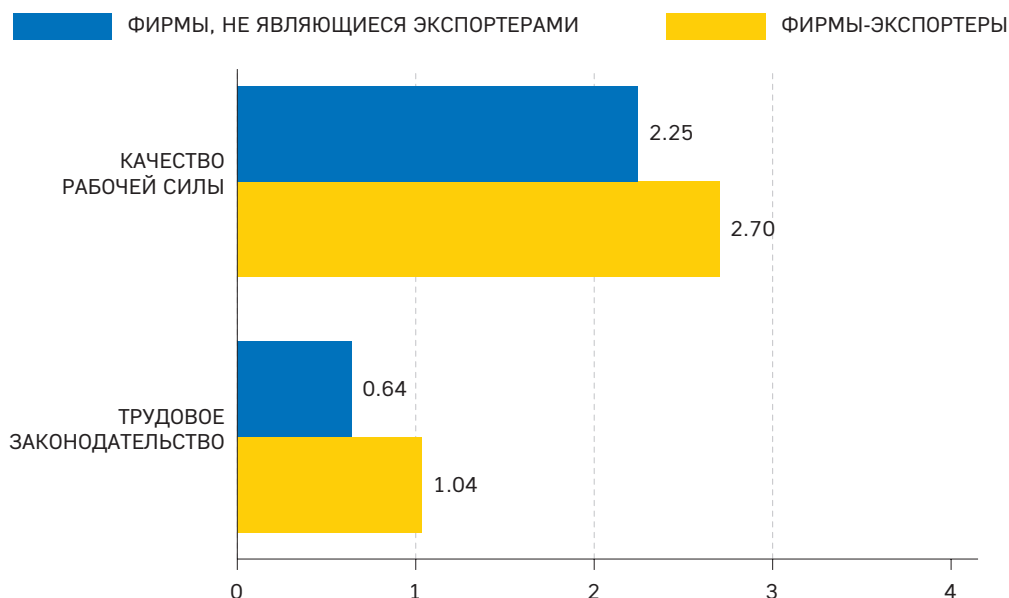
Рынок труда

Низкая квалификация рабочей силы является очень серьезным препятствием для ведения бизнеса предприятиями-экспортерами. Это связано с тем, что экспортирующие предприятия, как правило, используют более высокотехнологичное производство, и, следовательно, в большей степени испытывают потребность в высококвалифицированных кадрах.

Низкая квалификация рабочей силы является более серьезным сдерживающим фактором для ведения бизнеса предприятиями-экспортерами в Казахстане и Беларуси. В России эта проблема стоит не так остро.

По сравнению с предприятиями, не занятыми в экспорте, фирмы-экспортеры всех трех стран ТС чаще указывают на проблему с качеством рабочей силы. В Казахстане и Беларуси эта проблема стоит острее, чем в России (см. рисунок 5.13). Так, более 19% фирм-экспортеров в Казахстане и Беларуси считают, что низкая квалификация работников является самым серьезным препятствием для ведения бизнеса их предприятием. В России доля экспортирующих предприятий, назвавших эту проблему главным препятствием, составляет 9.5%.

Рисунок 5.13.
Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в Казахстане



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

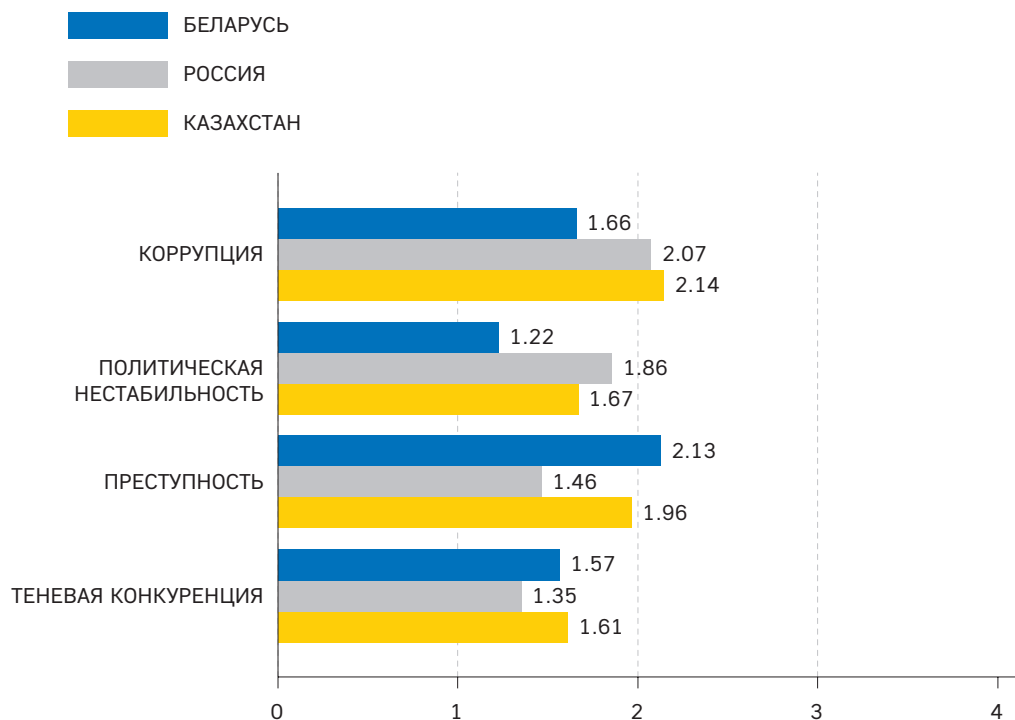
Трудовое законодательство не является сильным сдерживающим фактором для ведения бизнеса во всех трех странах ТС. Вместе с тем, фирмы-экспортеры чаще, чем предприятия, не занятые в международной торговле, указывают на препятствия в этой области.

Коррупция, политические и криминогенные факторы

Как видно из рисунка 5.14, коррупция создает серьезные препятствия для ведения бизнеса экспортирующими предприятиями России и Казахстана. В Беларуси влияние этого фактора не такое сильное. Среди прочих факторов, препятствующих деятельности экспортеров, можно отметить преступность, воровство и беспорядки в Беларуси и Казахстане, а также политическую нестабильность в России.

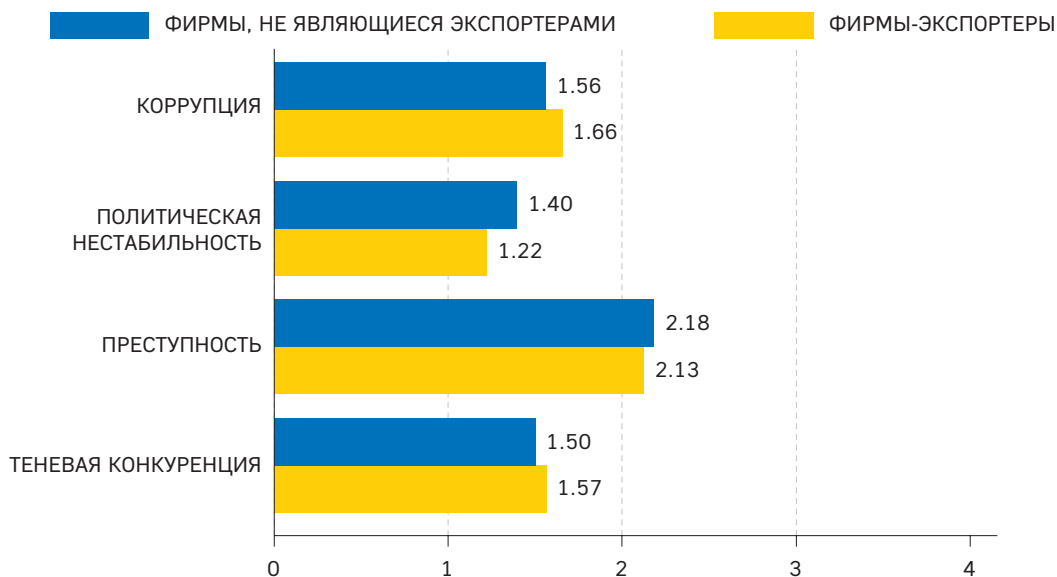
Интересно отметить, что по сравнению с предприятиями, не занятыми в экспорте, фирмы-экспортеры в России и Беларуси меньше или примерно в той же степени подвержены негативному влиянию криминогенных факторов (см. рисунок 5.15 и рисунок П5.11 в Приложении 5). Для казахских предприятий справедливо обратное: коррупция, преступность, теневая конкуренция чаще указываются как серьезные препятствия для ведения бизнеса экспортерами (см. рисунок П5.12 в Приложении 5).

Рисунок 5.14. Влияние политических и криминогенных факторов на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

Рисунок 5.15.
Влияние политических и криминальных факторов в Беларуси

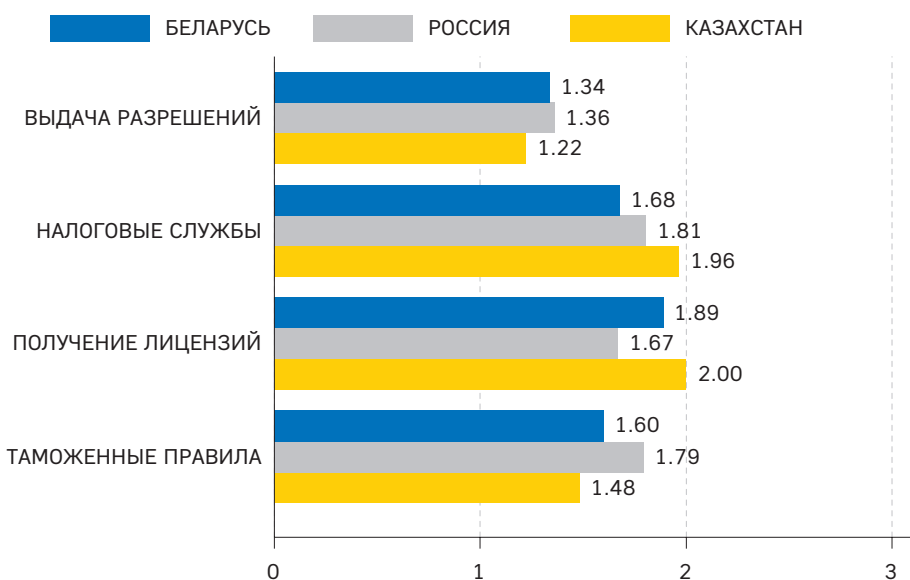


Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

Государственное регулирование, налоговые ставки, доступ к финансированию

Наибольшими препятствиями для работы предприятий-экспортеров со стороны государственных органов являются работа налоговых служб и процедуры, связанные с получением лицензий. При этом фирмы-экспортеры в Казахстане считают эти факторы более значимыми, чем экспортеры в Беларуси и России. В России также достаточно серьезным препятствием являются существующие таможенные правила (см. рисунок 5.16).

Рисунок 5.16.
Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в России, Казахстане и Беларуси фирмами-экспортерами



Источник: данные ВЕЕПС-2009, расчеты ЦЭФИР

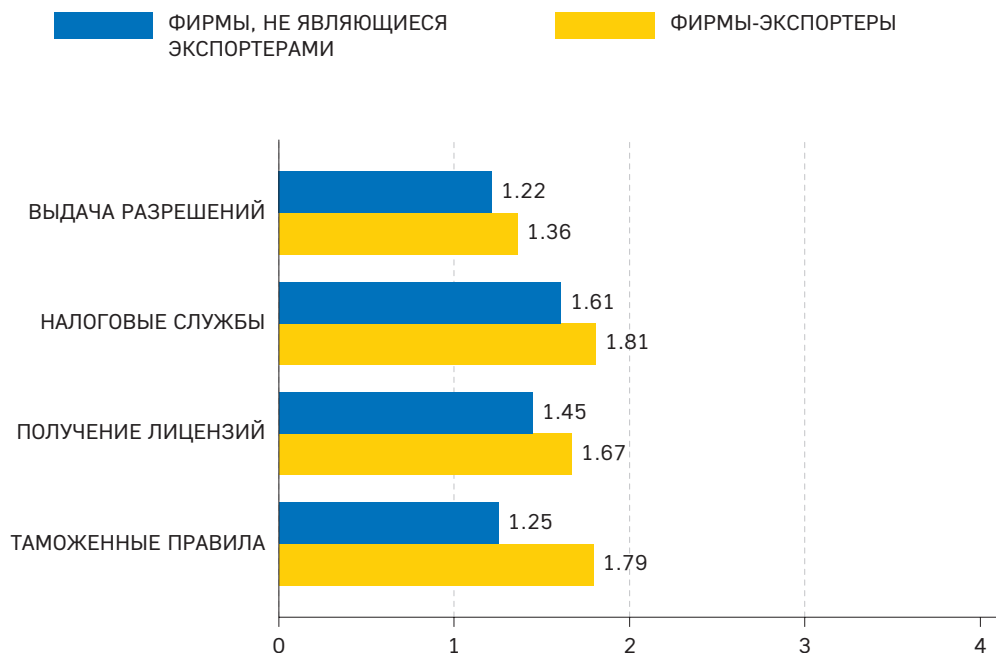


Рисунок 5.17. Влияние регулирующего законодательства в России

Источник: данные BEEPS-2009, расчеты ЦЭФИР

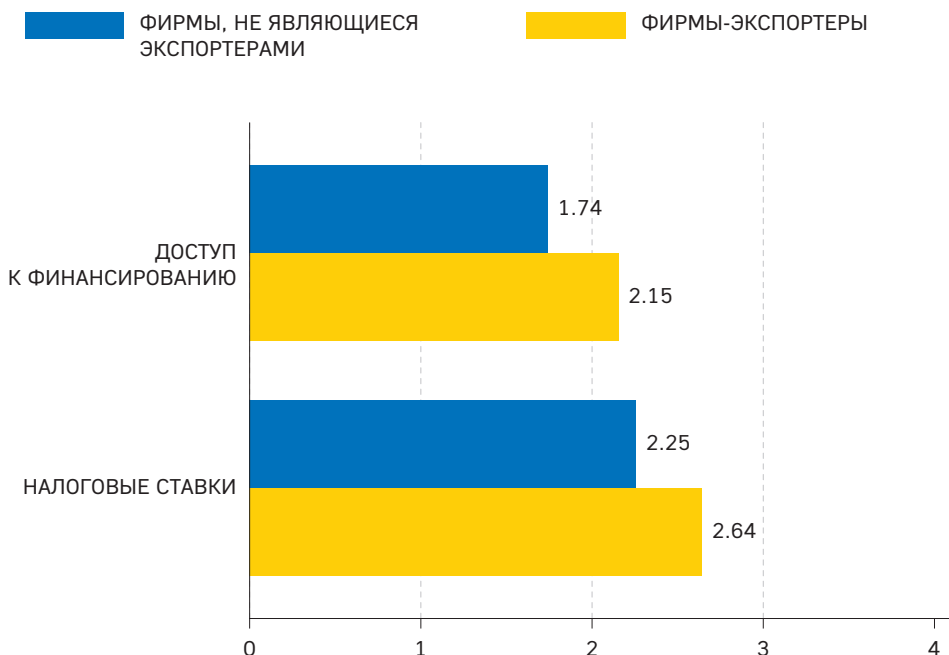
Сравнивая влияние работы различных государственных служб на ведение бизнеса предприятиями-экспортерами и предприятиями, не занятыми в международной торговле, можно отметить, что в России и Казахстане экспортеры чаще указывают на проблемы, возникающие вследствие взаимодействия с государственными службами (см. рисунок 5.17). Такой результат представляется естественным, так как фирмы-экспортеры по роду своей деятельности вынуждены чаще обращаться в государственные органы. В Беларуси ответы на эти вопросы фирм-экспортеров и фирм, не занимающихся экспортом, значительно не отличаются (см. рисунок П5.13 в Приложении 5).

Как уже было отмечено, высокие налоговые ставки являются очень серьезным препятствием для ведения бизнеса во всех трех странах ТС, независимо от рода деятельности предприятия и степени его участия в международной торговле. Вместе с тем, в Казахстане экспортеры чаще отмечали серьезное сдерживающее влияние со стороны этого фактора (см. рисунок 5.18).

Ограниченный доступ к финансированию является достаточно серьезным препятствием для ведения бизнеса во всех трех странах. В Казахстане эта проблема стоит особенно остро для предприятий-экспортеров.

Экспортирующие предприятия Казахстана по сравнению с не занятыми в экспорте фирмами чаще отмечают трудности с доступом к финансированию как серьезное препятствие для ведения бизнеса. В России и Беларуси средние оценки влияния этого фактора для экспортеров и неэкспортеров практически не отличаются (см. рисунок П5.14 в Приложении 5).

Рисунок 5.18.
Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в Казахстане



Источник: данные ВЕЕРS-2009, расчеты ЦЭФИР

Таможенные правила и правила импорта и экспорта

Работа таможенных служб и нормативно-правовые акты, регулирующие внешнюю торговлю, оказывают заметное влияние на деятельность предприятий, занимающихся экспортом или импортом.

Таможенные правила и правила импорта и экспорта являются сдерживающим фактором для ведения бизнеса предприятиями стран ТС, вовлеченными во внешнюю торговлю. Наиболее сильное негативное влияние этого фактора отмечается в России.

Как видно из рисунков 5.19 и 5.20, фирмы-экспортеры и предприятия, импортирующие факторы производства, чаще указывают на сложности, возникающие при взаимодействии с таможенными органами, чем предприятия, не занятые во внешней торговле. При этом в России проблема стоит особенно остро: средняя оценка влияния данного фактора для импортеров составляет 2.25, для экспортеров — 1.79. Предприятия Казахстана и Беларуси, занятые во внешней торговле, придают меньшее значение негативному влиянию фактора взаимодействия с таможенными органами. При этом в Беларуси оценка влияния этого фактора, данная предприятиями, вовлеченными в международную торговлю, и предприятиями, не являющимися экспортерами или импортерами, значимо не отличаются.

РАЗДЕЛ 5. ВЛИЯНИЕ БИЗНЕС-КЛИМАТА НА ИННОВАЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ И РАБОТУ ПРЕДПРИЯТИЙ, ВОВЛЕЧЕННЫХ В МЕЖДУНАРОДНУЮ ТОРГОВЛЮ

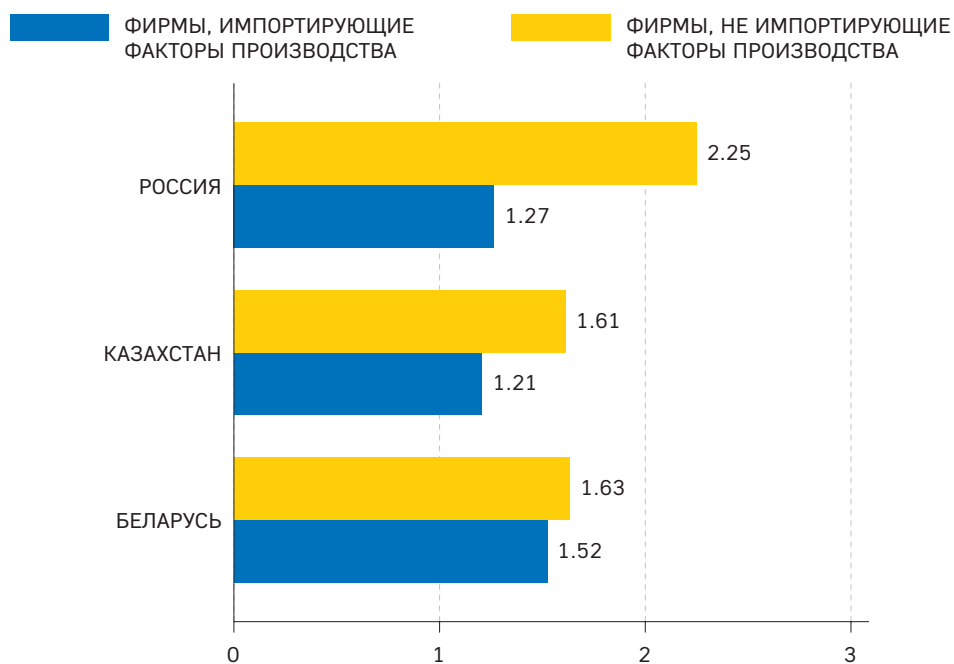


Рисунок 5.19. Влияние таможенных правил в России, Казахстане и Беларуси (импортирующие предприятия)

Источник: данные ВЕЕРS-2009, расчеты ЦЭФИР

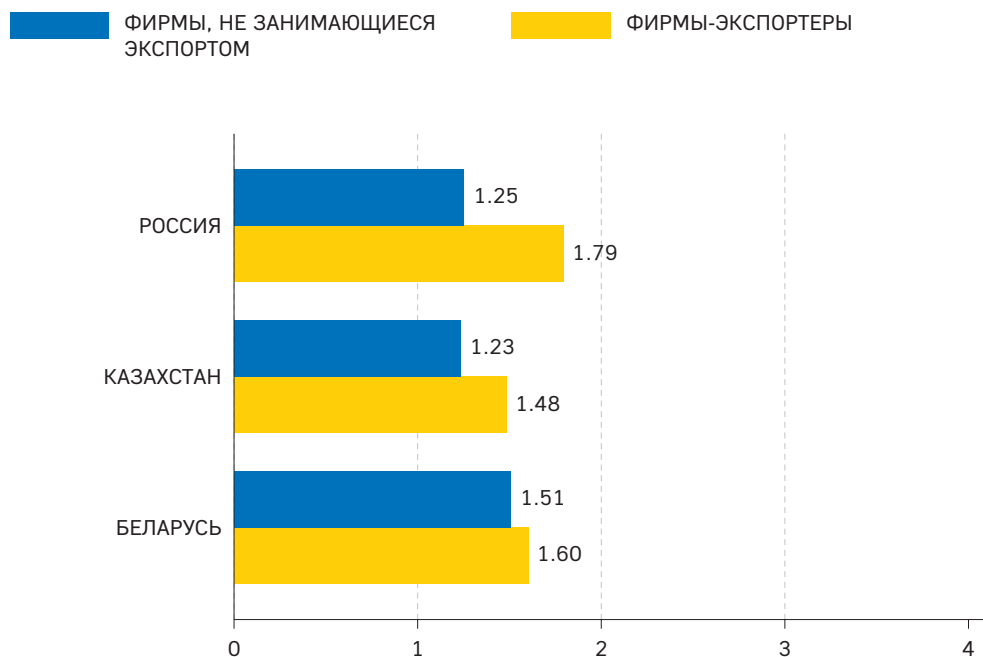


Рисунок 5.20. Влияние таможенных правил в России, Казахстане и Беларуси (экспортирующие предприятия)

Источник: данные ВЕЕРS-2009, расчеты ЦЭФИР

5.5. Выводы раздела

Приведенный анализ позволяет сделать важные выводы. Основными факторами, препятствующими ведению бизнеса инновационными фирмами и предприятиями, вовлеченными во внешнюю торговлю, являются высокие налоговые ставки и низкая квалификация рабочей силы. При этом негативному влиянию высоких налоговых ставок наряду с указанными группами предприятий в равной степени подвержены и предприятия, не участвующие во внешней торговле и инновационной деятельности. Напротив, проблема низкой квалификации рабочей силы особенно остро стоит для предприятий-экспортеров и фирм, занятых инновациями, так как именно эти группы предприятий наиболее конкурентоспособны, применяют передовые технологии и, следовательно, в большей степени чувствительны к качеству рабочей силы. По сравнению с Беларусью и Казахстаном в России этот фактор является менее значимым препятствием.

Низкое качество инфраструктуры также является сдерживающим фактором для ведения бизнеса инновационными фирмами и предприятиями-экспортерами. Инновационные фирмы всех трех стран указали на то, что недостаточное качество телекоммуникаций либо проблемы с подключением к сетям связи создают серьезные препятствия для предпринимательской деятельности. В России и Казахстане инновационные фирмы и фирмы-экспортеры также часто указывали на сложности при подключении к сети электроснабжения. В Казахстане серьезным препятствием для работы этих групп предприятий являются проблемы, возникающие с транспортом и перевозками.

Ограниченный доступ к финансированию является достаточно серьезным препятствием для ведения бизнеса во всех трех странах. Однако в Беларуси и России фирмы-экспортеры, инновационные фирмы и предприятия, не участвующие в этих видах деятельности, давали схожие оценки значимости данного фактора. В то же время инновационные предприятия и фирмы-экспортеры в Казахстане значительно чаще, чем неинновационные и не участвующие во внешней торговле предприятия, указывали на эту проблему как на серьезное препятствие для ведения бизнеса. Подобное различие может свидетельствовать о разных подходах к организации государственных программ финансирования в Казахстане по сравнению с Россией и Беларусью. Коррупция создает значительные препятствия для работы фирм-экспортеров и инновационных предприятий в России и Казахстане. В Беларуси эти группы предприятий чаще, чем предприятия, не участвующие во внешней торговле и инновационной деятельности, указывают на проблемы, вызванные преступностью и воровством, при этом влияние коррупции не значимо.

В целом, работа регулирующих органов и существующее регулирующее законодательство не создает серьезных препятствий для работы инновационных предприятий и фирм-экспортеров. В Казахстане и Беларуси основные сложности в этой сфере связаны с получением лицензий, а в России — с работой таможенных служб и налоговых органов. При этом важно отметить, что именно в России таможенные правила и правила импорта и экспорта сильнее всего препятствуют деятельности предприятий, участвующих во внешней торговле.

ЧАСТЬ 3. Разработка предложений по формированию Единой торговой политики

Раздел 6. Текущая торговая политика стран Таможенного союза

Страны Таможенного союза в настоящее время в разной степени вовлечены в мировую торговлю, что в том числе обусловлено проводимой в странах экономической и внешнеторговой политикой.

По индексу ограничения торговли Всемирного банка, который учитывает только тарифные ограничения, наименее либерализованной во внешней торговле среди стран ТС является Беларусь (87-е место из 125 в мировом рейтинге), в то время как Казахстан является одной из наиболее либеральных стран мира (7-е место). Россия занимает близкое к Беларуси положение — 70-е. При этом величина среднего³⁷ тарифа на импорт в Беларуси составляет 8.8%, в России — 6.1%, а в Казахстане всего 2%. Для сравнения: в странах Евросоюза средний тариф составляет 4.1%, в странах-членах ВТО — 4.3%.

По подындексу *рейтинга «Ведение бизнеса 2013»*, посвященному международной торговле (*trading across borders*), все страны ТС имеют существенные проблемы с точки зрения обеспечения благоприятных условий для развития международной торговли. Беларусь занимает 151-е место среди 183 стран мира, Россия — 162-е, а Казахстан — 182-е. При этом в 2011 году Россия и Казахстан относились к странам с наибольшим количеством документов при проведении импортных операций, а Казахстан попал в перечень стран с максимальным временем при проведении экспортных операций.

Индекс уровня развития логистики (характеристика внешних условий для осуществления международной торговли) также указывает на существенные проблемы при реализации внешнеторговых отношений: страны ТС близки друг к другу по уровню развития, причем уровень развития низкий. В 2012 году наиболее благоприятной ситуация была в Казахстане — 86-е место в мире (см. таблицу 6.1), Беларусь находится на 91-й позиции, Россия — на 95-й. Наибольшие проблемы у всех стран сконцентрированы в сфере таможни, однако и прочие области (инфраструктура, логистика, транспорт) нуждаются в улучшении.

³⁷ Среднее взвешенное значение по объемам торговли.

Таблица 6.1. Индекс уровня развития логистики Всемирного банка в 2012 г.

Страна	Рейтинг	Значение индекса LPI	Частные составляющие индекса					Время
			Таможня	Инфраструктура	Международные перевозки	Логистика	Прослеживание грузов	
Беларусь	91	2.61	2.24	2.78	2.58	2.65	2.58	2.87
Казахстан	86	2.69	2.58	2.6	2.67	2.75	2.83	2.73
Россия	95	2.58	2.04	2.45	2.59	2.65	2.76	3.02

Источник: Всемирный банк

Рассмотрим более подробно основные элементы внешнеторговой политики стран-членов ТС за последние годы.

6.1. Беларусь

Регулирование внешнеторговой деятельности Беларуси, как и любой другой страны, осуществляется при помощи мер законодательного, исполнительного и контролирующего характера, которые направлены на поддержание внешнеторгового равновесия, стимулирование прогрессивных изменений в структуре экспорта и импорта, привлечение прямых иностранных инвестиций. В качестве инструментов внешнеторговой политики используются экспортные и импортные тарифы, а также нетарифные меры.

Беларусь использует меры тарифной защиты активнее, чем Россия и Казахстан.

Беларусь активно использует меры тарифного регулирования, причем уровень тарифов в Беларуси выше, чем в России и Казахстане. Согласно данным базы Всемирного банка «Мировые торговые показатели» (*World Trade Indicators*), уровень тарифной защиты (средневзвешенный тариф) в Беларуси ниже, чем в среднем по миру, однако существенно превышает показатель по регионам Европы и Центральной Азии, а также ЕС-27. При этом данный (относительно высокий) уровень тарифов применяется только к 36% импорта, т. е. к товарам, поступающим из стран вне СНГ, поскольку торговля с СНГ осуществляется беспошлинно. К тому же тариф в размере 75% от тарифа режима наибольшего благоприятствования (РНБ) применяется к импорту, ввозимому из развивающихся стран в рамках «Обобщенной системы преференций».

После вступления Беларуси в ТС и введения странами-членами Единого таможенного тарифа ТС (ЕТТ ТС) ставки ввозных пошлин распределяются следующим образом: 13.6% товарных линий имеют пошлины 0–5%, 30.8% — от 5% до 10%, 20% — от 10% до 15%, 22.4% — от 15% до 20%. Пошлины свыше 20% имеют 13.2% товарных линий, однако тариф от 20% до 25% применялся только к 7.2%, а по 1.1% товарных позиций ввозной тариф выше 60% (в 2008 году — 0.6%)³⁸. Тарифная дисперсия яв-

³⁸ Вычисление РНБ тарифа всегда несет в себе элемент погрешности, связанный с переводом в адвалорный специфического и комбинированного тарифа, который в Беларуси применяется к 17.5% тарифным линиям.

ляется невысокой, однако тарифные пики (удельный вес тарифных линий, превышающих 15%) выше средних показателей по регионам Европы и Центральной Азии.

Беларусь стимулирует модернизацию производства мерами торговой политики.

В целях стимулирования модернизации производства за счет ввоза промышленного оборудования в Беларуси применяется ряд льгот по уплате таможенных пошлин. После вступления Беларуси в ТС основанием для предоставления льгот по уплате ввозной таможенной пошлины белорусским предприятиям и индивидуальным предпринимателям является трехстороннее «Соглашение о едином таможенно-тарифном регулировании» от 25 января 2008 года, а также решения Комиссии Таможенного союза № 130 от 27 ноября 2009 года «О едином таможенно-тарифном регулировании Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации». В соответствии с данным соглашением, льготы по импортной пошлине могут быть предоставлены при ввозе товаров в качестве вклада иностранного учредителя в уставный капитал. Однако в соответствии с решением Комиссии Таможенного союза № 130, эта льгота распространяется также и на резидентов, реализующих инвестиционные проекты. Порядок предоставления льготы определяется каждым из государств-участников ТС самостоятельно. В Беларуси порядок предоставления льгот по инвестиционным проектам (в том числе по уплате таможенной ввозной пошлины в отношении технологического оборудования) определен Инвестиционным кодексом. Однако следует отметить, что для белорусских предприятий, ввозящих промышленное оборудование, эта льгота не является значимой, в первую очередь потому, что по большинству товарных позиций данного вида оборудования ставки ввозной пошлины в настоящее время составляют 0%. Более важной является возможность декларирования поставляемого партиями крупного оборудования одним кодом ТН ВЭД, поскольку компоненты оборудования (если оно ввозится партиями поэтапно) классифицируются по 73-й группе ТН ВЭД по ставке 15%. В Беларуси согласно Постановлению Государственного таможенного комитета № 1117 от 23 ноября 2007 года такая возможность предусмотрена, если компоненты ввозятся в срок, не превышающий одного года³⁹.

Согласно решению Комиссии Таможенного союза № 130 «О едином таможенно-тарифном регулировании» (п. 7.1.11), от ввозной таможенной пошлины могут освобождаться сырье и материалы, ввозимые для реализации инвестиционных проектов. Указанная льгота предоставляется, если «сырье и/или материалы не производятся (либо производятся в недостаточном для реализации инвестиционного проекта количестве) в государствах-участниках Таможенного союза или, если производимые в государствах-участниках Таможенного союза сырье и/или материалы не соответствуют техническим характеристикам реализуемого инвестиционного проекта»⁴⁰. Следует отметить, что в Беларуси с 2005 года уже имеется льгота, касающаяся ввоза сырья и материалов предприятиями для производства экспортной

³⁹ http://tamagent.biz/INFO/Documents/2007/PGTK_117_2007.htm

⁴⁰ http://www.tsouz.ru/KTS/meeting11/Pages/cts11_130.aspx

продукции. 23 августа 2005 года был принят Указ Президента «Об отсрочке уплаты таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость», согласно которому «при таможенном оформлении комплектующих, запасных частей, материалов и сырья, ввозимых в Республику Беларусь для изготовления экспортной продукции, в отношении которых подлежащие уплате суммы таможенных пошлин не превышают 10% от их таможенной стоимости, таможенными органами предоставляется отсрочка уплаты таможенной пошлины и налога на добавленную стоимость до шести месяцев»⁴¹. При этом, если указанные товары вывозятся за пределы Беларуси в составе готовой продукции в указанный срок, таможенная пошлина и НДС с них не взимается.

Для регулирования внешнеторговой деятельности Беларусь, так же как и другие страны, использует нетарифные барьеры с целью защиты национального производства — это квоты, лицензии, компенсационные, антидемпинговые процедуры и пошлины, технические и санитарные стандарты и нормы, применение института специмпортеров. Для оценки уровня нетарифной защиты используется коэффициент покрытия по частоте (*frequency ratio*⁴²), который показывает степень охвата импорта нетарифными барьерами⁴³. Согласно расчетам Исследовательского центра Института приватизации и менеджмента, для Беларуси данный коэффициент находится в пределах 10–12%. Специалистами Всемирного банка данный показатель был рассчитан более широко с учетом ряда дополнительных параметров, таких как контроль за ценами, меры монополистического характера, поддержка сельхозпроизводителей⁴⁴. В результате коэффициент покрытия по частоте у Всемирного банка имеет более высокие значения. Расчеты были сделаны для всех стран, поэтому можно провести международные сопоставления данного показателя у Беларуси в сравнении с другими странами. Согласно полученным данным, для Беларуси степень охвата импорта нетарифными барьерами составляет 0.29 или 29%, что ниже, чем в России (0.39). Следует отметить, что у многих развитых стран данный коэффициент находится на уровне, близком к белорусскому: США (0.27), Великобритания (0.29), Франция (0.29), однако он существенно ниже у ближайших соседей Беларуси: Литва (0.17), Латвия (0.18), Польша (0.14) и Украина (0.17).

Внешнеторговая политика неразрывно связана с состоянием институциональной среды и мерами содействия торговле (*trade facilitation*). По показателю «международная торговля» (рейтинг Всемирного банка «Ведение бизнеса»), оцениваемому на основе шести показателей (количество документов, необходимых для осуществления экспортных/импортных операций; количество дней, которые необходимо затратить на экспорт/импорт; издержки [долларов США на один контейнер] на экспорт/импорт) Беларусь также пока занимает низкие места: в рейтинге 2013 года она находилась на 151 месте. Согласно базе данных «Мировые торговые ин-

⁴¹ <http://pravo.by/main.aspx?guid=3871&p0=P30500391&p2={NRPA}>

⁴² Методику расчета данного коэффициента можно найти у Deardorf, A and R. Stern (1997), "Measurement of Non-Tariff Barriers", OECD Economics Department Working Paper No. 179, Paris, OECD.

⁴³ Т. е. какой процент тарифных линий, согласно Гармонизированной системе (HS) попадает под действие нетарифных барьеров.

⁴⁴ Hiau Looi Kee, Alessandro Nicita, Marcelo Olarreaga (2006) Estimating Trade Restrictiveness Indices. World Bank Policy Research Working Paper 3840.

дикаторы» Всемирного банка, содействие торговле в Беларуси также находится на достаточно низком уровне, что, несомненно, не способствует интенсификации торговых потоков и привлечению прямых иностранных инвестиций в страну.

6.2. Казахстан

Приоритетами внешнеторговой политики Казахстана в последние несколько лет являются:

- вступление Казахстана в ВТО;
- завершение формирования Таможенного союза;
- заключение нового соглашения о зоне свободной торговли в рамках СНГ;
- проработка и заключение соглашений о свободной торговле с Европейской ассоциацией свободной торговли и Новой Зеландией.

Текущая внешнеторговая политика Казахстана осуществляется в рамках утвержденной правительством программы по развитию торговли на 2010–2014 годы. В соответствии с этой программой для улучшения торговых возможностей Казахстана должны быть предприняты определенные шаги по совершенствованию транспортной инфраструктуры, развитию логистических систем и транзитного потенциала республики, по диверсификации внутреннего производства.

Внешнеторговая политика Республики Казахстан направлена на повышение конкурентоспособности отечественных товаров и защиту местных производителей. До создания ТС таможенно-тарифная политика Казахстана преимущественно защищала интересы потребителей и фактически не стимулировала развитие отечественного производства. Внешнеторговая политика Казахстана (по крайней мере, в сфере тарифной политики) является крайне либеральной: Казахстан занимает 7-е место в мире из 125 стран. Низкие тарифы в целом применяются как к сельскохозяйственным, так и к прочим товарам.

Казахстан вынужден поднимать таможенные пошлины, что уже привело к ряду негативных эффектов.

Низкий уровень таможенных пошлин в Казахстане является своего рода препятствием для полноценной работы ТС. Унификация таможенных пошлин в рамках ТС означает для Казахстана увеличение таможенных пошлин и, следовательно, ухудшение положения казахских предпринимателей и населения. Согласно оценке Всемирного банка, более высокие тарифы уже привели к потере реального дохода Казахстана в результате:

- увеличения затрат по импорту для бизнеса и потребителей;
- смещения в сторону неэффективного производства в рамках тарифного диапазона;
- уменьшения реальной заработной платы;
- отказа от ввоза технологий из более технологически продвинутых стран Ев-

ропейского союза и других стран мира, что ведет к потере выгод от прироста производительности в долгосрочной перспективе.

С 1 июля 2011 года Республика Казахстан перешла на ставки Единого таможенного тарифа ТС (ЕТТ ТС) по 321-й позиции, сократив тем самым перечень ставок таможенных пошлин, отличных от ставок, установленных ЕТТ ТС до 88-ми позиций (лекарственные средства, медицинское оборудование, железнодорожные вагоны, теплицы, полиэтилен, фольга). Вместе с тем, абсолютный консенсус по всем ставкам тарифа не достигнут. Казахстан до 2014 года зарезервировал перечень из 400 товарных позиций, на которые ставки пошлин остаются на более низком (либо нулевом) уровне. К товарам, вошедшим в данный перечень, отнесены лекарственные средства, пластмасса, бумага и картон, изделия из алюминия и прочие товарные группы. Одновременно в соответствии с двусторонними соглашениями о свободной торговле между Казахстаном и странами СНГ, происходящие из этих государств товары, ввозимые на территорию Республики Казахстан и подпадающие под действие указанных соглашений, таможенными пошлинами не облагаются. Таможенными пошлинами также не облагаются непроектируемые в республике товары и ряд товаров, происходящих из наименее развитых стран, пользующихся национальной системой преференций (47 стран).

В Казахстане действует программа развития и продвижения экспорта.

Перед Казахстаном особенно остро стоит проблема увеличения экспорта готовой продукции и диверсификации экспорта, который в настоящее время является почти исключительно сырьевым. Для улучшения ситуации Правительством Казахстана была разработана программа развития и продвижения экспорта «Экспортер-2020». Целью программы является обеспечение комплексной поддержки экспортно-ориентированных и действующих предприятий-экспортеров несырьевого сектора экономики для увеличения объемов и расширения географии экспорта казахстанской продукции. Реализация программы осуществляется по нескольким направлениям, основным из которых является возмещение затрат экспортерам. Возмещению подлежат затраты экспортеров, связанные с регистрацией продукции и товарного знака за рубежом, содержанием представительства, рекламой и обучением специалистов за рубежом. В рамках данной программы экспортеру может быть возмещен один или несколько видов затрат в размере 50% от обоснованных и документально подтвержденных затрат, но не более утвержденных предельных сумм по каждому виду затрат. Также в рамках программы продвижения экспорта предусмотрено оказание сервисной поддержки отечественным производителям, которая включает в себя: маркетинговую и аналитическую поддержку по экспортным рынкам; обеспечение торговой информацией о конъюнктуре рынка страны-импортера; обучение предпринимателей по вопросам экспортной деятельности; информирование зарубежных покупателей о казахстанской продукции; организацию и проведение презентационных мероприятий по продвижению товарных знаков казахстанских производителей и др.

Для поддержки экспортеров Комитетом торговли Министерства экономического развития и торговли Республики Казахстан в целях содействия продвижению экспорта казахстанских товаров на внешние рынки был реализован проект Электронного информационно-маркетингового центра (ИМЦ) Республики Казахстан. ИМЦ оказывает консультационные услуги, предоставляет услуги по автоматической публикации сведений о товарах в международных информационно-поисковых системах на национальных языках данных систем, при этом существует доступ к маркетинговым исследованиям, статистической и аналитической информации по развитию экономики зарубежных стран — потенциальных партнеров Казахстана.

Казахстан занимается совершенствованием таможенных процедур.

Для стимулирования внешней торговли Казахстан планирует перейти к полной автоматизации таможенных процедур. Завершение проекта ожидается в 2014 году. В пяти городах Казахстана планируется построить полностью автоматизированные современные центры таможенного оформления со всеми условиями для переговоров участников внешнеэкономической деятельности. Кроме того, для снижения коррупции на таможне в этих центрах будет осуществляться видеозапись. Одновременно предлагается сокращение количества документов при экспорте и импорте операций: иногда количество таких документов доходит до 40, а предполагается довести количество необходимых документов до пяти.

В планы Казахстана входит вступление в ВТО в 2012 году. В настоящее время Казахстан уже завершил двусторонние переговоры по доступу на казахстанский рынок товаров и услуг в рамках вступления Казахстана в ВТО с подписанием соответствующих Протоколов с 24 странами, при этом четко очерчен круг вопросов, по которым предстоит завершить переговоры со странами-членами ВТО на многостороннем уровне.

6.3. Россия

Внешнеторговая политика России в последние годы складывалась под воздействием трех факторов:

- вступление России в ВТО;
- образование ТС;
- сырьевой характер экспорта России.

Подготовка России к вступлению в ВТО потребовала от нее заключения 30-ти двусторонних договоров о доступе на рынки услуг и 57-ми договоров о доступе на рынки товаров. Одновременно были внесены многочисленные изменения, касающиеся внешнеторговой деятельности в области лицензирования, авторских прав, патентов, таможенных тарифов, согласования санитарно-эпидемиологических требований, ветеринарно-санитарных и фитосанитарных норм с международными стандартами.

Вступление России в ВТО сопровождалось принятием ряда обязательств в сфере внешней торговли.

В 2012 году Россия присоединилась к ВТО, что привело к необходимости снижения таможенных пошлин на многие виды продукции. В целом по всем видам продукции таможенный тариф составит в среднем 7.8% против 10% в 2011 году. Для сельскохозяйственной продукции средний предельный тариф составит 10.8% против среднего уровня 2011 года в 13.2%. Средний предельный тариф на промышленную продукцию составит 7.3%, тогда как средний тариф на импортируемую промышленную продукцию в 2011 году составлял 9.5%.

При вступлении в ВТО Россия согласилась снизить тарифы на широкий круг продукции. После полного применения снижения ставок тарифов они составят:

- молочные продукты — 14.9% (действующий тариф — 19.8%);
- продукты из злаков — 10% (действующий тариф — 15.1%);
- растительное масло, жиры и масла — 7.1% (действующий тариф — 9%);
- продукция химической отрасли — 5.2% (действующий тариф — 6.5%);
- автомобили — 12% (действующий тариф — 15.5%);
- электрооборудование — 6.2% (действующий тариф — 8.4%);
- продукция из дерева и бумажная продукция — 8% (действующий тариф — 13.4%);
- сахар — \$223 за тонну (действующий тариф — \$243 за тонну);
- на продукцию информационных технологий максимальные пошлины будут обнулены (действующий тариф — 5.4%).

Для говядины, свинины, мяса птицы и некоторых видов молочной сыворотки будут предусмотрены тарифные квоты. Таким образом, в пределах квоты на эти товары будут действовать одни ставки ввозных пошлин, а за пределами квот — другие, более высокие.

Внешнеторговая и экономическая политика изменится не только в отношении товаров. Изменения ожидаются также на рынке услуг: финансовых, транспортных, коммуникационных, страховых и других.

В частности, в сфере телекоммуникационных технологий после вступления в ВТО Россия обязалась отказаться от ограничения в размере 49% на участие зарубежных собственников. Также Россия обязалась применять условия Соглашения ВТО о базовых услугах в сфере телекоммуникаций.

Доступ на российский рынок получают иностранные страховые компании и банки. Страховые компании смогут открывать свои отделения в России через девять лет. В отношении банков не предусматриваются ограничения на долю участия иностранного капитала, хотя общее иностранное участие в банковской системе России будет ограничено 50% (за исключением иностранного капитала, инвестированного в потенциально приватизируемые банки). В сфере морских транспортных услуг Россия взяла на себя обязательства перед странами-членами ВТО, не превосходя-

щие объем обязательств по действующим двусторонним договоренностям. Также Россия обязалась допустить компании с иностранным капиталом в размере 100% в сферу розничной и оптовой торговли, франчайзинговых услуг.

Вступление России в ВТО наложило на нее многочисленные обязательства. Поскольку внешнеэкономическая деятельность стран ТС взаимосвязана, потребуются определенные изменения и со стороны других стран-участников ТС. Уже сегодня деятельность стран ТС направлена на согласование многих вопросов, связанных с тарифным регулированием, лицензированием, сертификацией, фитосанитарным контролем и т.д. Только в 2011 году было принято 47 решений Комиссии Таможенного союза, в том числе 32 решения в сфере таможенно-тарифного регулирования импорта промышленных товаров и 15 решений по корректировке ввозных таможенных пошлин в отношении отдельных видов бумаги и картона, отдельных видов тропических масел и овощей, отдельных видов зерна, сахара, соевого шрота, мойвы свежей или охлажденной, фосфатов, отдельных видов концентратов и пюре для производства соков.

В 2010 году Беларусь, Казахстан и Россия разрабатывали таможенное законодательство ТС, включая Таможенный кодекс ТС, международные соглашения и решения Комиссии ТС.

1 июля 2011 года вступил в силу Таможенный кодекс ТС (ТК ТС). Одновременно были предприняты шаги по повышению эффективности работы таможни. В частности ТК ТС предусматривает:

- сокращение общего срока выпуска товаров с трех дней до одного;
- сокращение количества документов для экспорта несырьевых товаров с 25 до 7;
- снижение суммы финансовых гарантий для таможенного представителя с 50 млн до 40 млн рублей (то есть на 20%) для таможенного перевозчика — с 20 млн до 8 млн рублей (на 60%);
- увеличение срока уплаты таможенных платежей с 15 дней до четырех месяцев.

В 2010 году был разработан новый закон «О таможенном регулировании в Российской Федерации» от 27 ноября 2010 года. Закон разработан с учетом современных тенденций развития таможенного дела, в том числе связанных с упрощением экспорта высокотехнологичных товаров и оптимизацией таможенных операций. Принятие нового закона было вызвано тем, что ТК ТС и международные соглашения государств-членов ТС содержат более 200 отсылочных норм к национальным законодательствам. Закон же содержит максимальное количество норм прямого действия. Отсылочные нормы используются в основном в отношении технологических вопросов совершения таможенных операций.

В законе прописаны меры, направленные на реализацию ключевых задач по модернизации российской экономики и поддержке высокотехнологичных и инновационных производств. Для этого предполагается упростить процедуры по экспорту высокотехнологичного оборудования и импорта комплектующих, используемых для его создания. Для международного обмена научными и коммерческими образцами,

воза запасных частей для ремонта транспортных средств иностранного производства предусмотрен облегченный порядок.

В законе «О таможенном регулировании в Российской Федерации» содержится ряд положений, упрощающих проведение экспортно-импортных операций в РФ:

- определен перечень документов, которые могут быть затребованы таможенными органами у участников внешнеэкономической деятельности;
- для выпуска несырьевых товаров список документов сокращен с 14 до 7, а срок выпуска — с 20 до 4 часов;
- упрощены ввоз и вывоз научных и коммерческих образцов;
- законодательно закреплён перечень оснований для продления срока выпуска товаров с 1 до 10 дней.

Законодательные изменения направлены на улучшение условий внешней торговли, что должно способствовать развитию внешней торговли не только между странами ТС, но и с третьими странами.

Российские власти осознают существование проблемы в сфере таможни. В 2010 году Россия присоединилась к «Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур» от 18 мая 1973 года в редакции «Протокола о внесении изменений в Международную конвенцию об упрощении и гармонизации таможенных процедур» от 26 июня 1999 года. Основной целью Конвенции является максимальное содействие развитию мировой торговли путем упрощения и гармонизации таможенных правил и процедур. Страны, присоединившиеся к Конвенции, должны применять одинаковые международные стандарты в работе таможенных служб, упрощенные и автоматизированные таможенные процедуры, а также обеспечить переход на использование электронных документов и создание электронных систем единого окна.

Отдельное место во внешнеторговой политике России занимает регулирование экспорта углеводородов и нефтепродуктов. С 1 октября 2011 года в России начал действовать новый режим расчета экспортных пошлин на нефть и нефтепродукты — так называемая система «60–66», которая предусматривает, что при расчете экспортной пошлины на нефть будет приниматься во внимание не 65% разницы между ценой мониторинга и ценой нефти в \$182.5 за тонну, а 60%. Ставки пошлин на светлые и темные нефтепродукты при этом унифицированы. В соответствии с постановлением Правительства РФ № 716 от 26 августа 2011 года «О внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 27 декабря 2010 года № 1155» с 1 октября 2011 года по 31 декабря 2014 года пошлина на все нефтепродукты, кроме бензинов, составит 66% пошлины на сырую нефть. На бензин пошлина будет иметь запретительный характер и равняться 90% размера нефтяной. Таким образом, ожидается, что экспорт бензина окажется экономически невыгодным, а мазутов — менее прибыльным. С 1 января 2015 года планируется повысить коэффициент для темных нефтепродуктов до 1.

Антидемпинговая политика не теряет своей актуальности для России.

Российские власти также вынуждены бороться с ограничительными мерами, применяемыми иностранными государствами для защиты внутреннего рынка. По состоянию на 1 января 2012 года в отношении России действовало 72 ограничительные меры, годом ранее — 90. Ограничительные меры включают в себя как антидемпинговые, так и меры нетарифного регулирования. Обращает на себя внимание тот факт, что даже страны ТС защищают свои рынки друг от друга. Например, в Беларуси с марта по сентябрь 2011 года действовали меры, направленные на ограничение поступления импортных товаров путем ограничения доступа импортеров к покупке иностранной валюты для оплаты контрактов по закупке товаров некритичного импорта. Доступ к покупке иностранной валюты был ограничен как на биржевом, так и на межбанковском национальных рынках, что привело к появлению задолженностей белорусских потребителей перед российскими экспортерами и разрыву многолетних наработанных контактов. Беларусь, наряду с ЕС, США и Украиной, относится к странам (регионам) с максимальным количеством ограничений на торговлю с Россией.

6.4. Выводы раздела

Страны ТС до унификации таможенных тарифов проводили отличную друг от друга тарифную политику. Тарифная политика Казахстана являлась самой либеральной, в то время как политика Беларуси была максимально жесткой. Введение единого таможенного тарифа потребовало от Казахстана повышения таможенного тарифа на импорт, а для Беларуси — снижения, что может оказаться нежелательным для обеих стран с точки зрения экономической целесообразности.

Из трех стран ТС только Россия стала членом ВТО. Обязательства, принятые на себя Россией при вступлении в ВТО, накладывают ограничения на внешнеторговую политику не только для России, они станут внешним ограничением для внешнеторговой политики остальных стран (как минимум, в сфере регулирования таможенных тарифов).

Во всех странах ТС, в соответствии с рейтингом Всемирного банка «Ведение бизнеса», на текущий момент сложились неблагоприятные условия для увеличения объемов экспортной деятельности. В этой связи на национальном уровне страны предпринимают шаги по совершенствованию деятельности таможенных органов и развитию внешнеторговой инфраструктуры.

Раздел 7. Разработка предложений по целям, принципам и направлениям единой торговой политики ЕЭП

7.1. Определение, цели и принципы торговой политики

Под внешнеторговой политикой обычно понимают совокупность действий государства, направленных на регулирование внешней торговли с целью получения максимальных выгод. Чаще всего целями торговой политики являются обеспечение экономического роста, выравнивание структуры платежного баланса, обеспечение стабильности национальной валюты и сохранение политической и экономической независимости страны. Важнейшим принципом при этом является согласование интересов отечественных производителей, которым выгодна защита от чрезмерной конкуренции с иностранным бизнесом, и отечественных потребителей, которым выгодно наличие доступных по цене товаров.

Основными инструментами торговой политики, как правило, выступают меры, ограничивающие импорт товаров и стимулирующие экспорт. Эти меры разделяются на два больших класса: тарифные и нетарифные. Тарифные меры предусматривают установление пошлин и субсидий на импорт и экспорт товаров. Целью установления их является в первую очередь защита национальных производителей от иностранной конкуренции. Во-вторых, пошлины — это источник прямых поступлений средств в бюджет государства. Наконец, в-третьих, субсидии служат действенным инструментом улучшения представительства национальных товаров на зарубежных рынках.

Торговая политика должна быть направлена на облегчение доступа на международные рынки, стимулирование роста производительности отечественных предприятий и содействовать интеграции страны в мировую торговую систему.

Основной целью торговой политики является увеличение благосостояния страны, что достигается посредством:

- облегчения доступа на международные рынки отечественным предприятиям;
- стимулирования роста производительности;
- содействия интеграции страны в мировые рынки.

При создании торговых союзов возникает необходимость согласования торговой политики стран-участников таким образом, чтобы учитывались цели каждого из участников союза и принимались во внимание различия в структурах внешней торговли и экономики стран. В этом контексте к инструментам торговой полити-

ки можно также отнести институциональные изменения, которые оказывают существенное влияние на поведение экономических агентов, распределение ресурсов и взаимоотношения с внешним миром.

Принципы формирования торговой политики стран ТС с одной стороны должны поддерживать достижение провозглашаемых целей торговой политики, а с другой — помогать развитию социальной и экономической сфер государств-членов ТС в интересах населения этих стран. Более широкая формулировка принципов по сравнению с целями призвана обеспечить постоянный учет истинных интересов населения в процессе детализации отдельных мер торговой политики.

В принципы внешнеторговой политики ТС должно входить согласование интересов как производителей, так и потребителей товаров и услуг во всех трех странах; необходимо учитывать дальнейшее расширение ТС и ЕЭП; также требуется объединить усилия стран ТС в развитии рыночных механизмов и обеспечении конкуренции на рынках.

В соответствии с этим представляется важным принятие следующих принципов формирования единой торговой политики стран ТС в качестве основополагающих:

- согласование интересов производителей и потребителей товаров и услуг;
- обеспечение конкуренции на рынках;
- учет интересов всех стран-участников ТС;
- учет возможного в будущем расширения ТС и ЕЭП;
- следует избегать внесения неоправданных искажений в организацию работы рынков.

Согласование интересов производителей и потребителей необходимо для противодействия неподобающему влиянию лоббистского ресурса организованных сил в какой-либо из отраслей экономики. Многие неудачные меры торговой политики принимаются под давлением сил, исходящих из тех или иных узких интересов, что приводит к повышению благосостояния одной небольшой группы населения за счет урона для большей в совокупности, но меньшей в подушевом распределении доходов части населения. Чрезмерное накопление подобного рода мер может принести значительный ущерб текущему благосостоянию страны и перспективам ее экономического роста в будущем.

В первую очередь благосостояние страны увеличивается за счет роста производительности в экономике. Наилучшим способом обеспечить подобный рост является создание эффективного механизма мотивации экономических субъектов. Институт конкуренции на свободных рынках и представляет собой подобный механизм. Производитель старается привлечь потребителя ценой и качеством продукции, что в условиях богатого выбора на рынке заставляет постоянно искать и внедрять в сферах производства и торговли новые, усовершенствованные технологии ведения бизнеса. Таким образом, обеспечение конкуренции на рынках неминуемо ведет к повышению эффективности организации экономики, росту производительности и, в конечном

счете, повышению благосостояния страны. Следует всегда иметь в виду, что немаловажным источником ограничений конкуренции являются барьеры, воздвигаемые политикой государственного регулирования, в том числе в области торговли.

Торговая политика ТС призвана обеспечить соблюдение интересов всех стран-участников. Кроме того, успешная реализация мер торговой политики зависит от степени соответствия принимаемых мер интересам отдельных участников. Примеры прошлых попыток создания таможенных союзов ясно показывают, что обеспечить работу мер торговой политики, какими бы благоприятными для всего союза их последствия ни были, практически невозможно, если они противоречат национальным интересам одной из сторон. Таким образом, при разработке мер торговой политики на каждом этапе следует принимать в расчет интересы всех участников ТС.

Принятие политических шагов на уровне системы международных соглашений, как в случае ТС, имеет тенденцию к жесткой фиксации найденных решений, которые с большим трудом поддаются модификации в будущем. В первую очередь это вызвано трудным процессом согласования позиций сторон в переговорном процессе, а также инерцией системы, растущей с увеличением количества взаимных увязок в старых и новых процессах с принятием каждого последующего соглашения. Таким образом, для сглаживания предполагаемого в будущем процесса расширения ТС и ЕЭП целесообразно учитывать эти перспективы при разработке текущих мер торговой политики Таможенного союза.

Наконец, успешное функционирование рыночных механизмов существенным образом зависит от характера и уровня искажений, вносимых в их деятельность элементами государственного регулирования. Неудачно введенные пошлины, например, могут превратить целые отрасли производства и услуг в убыточные, изменить распределение сил в экономике и способствовать неэффективному распределению ресурсов. Для предотвращения развития подобного сценария при разработке мер торговой политики ТС следует избегать внесения неоправданных искажений в работу рынков.

При формировании единой торговой политики необходимо учитывать **риски**, с которыми может столкнуться ТС и которые в дальнейшем могут повлиять на развитие единого экономического пространства.

Политические риски

Многие эксперты подчеркивают, что при создании ТС политические факторы преобладали над экономическими. Причем резкие критики ТС утверждают, что возникновение ТС обусловлено стремлением «бывших советских» политических элит возродить распавшуюся империю. В связи с этим необходимо уделять внимание развитию именно экономической интеграции в рамках ТС, включая развитие сектора услуг и мобильности факторов производства. В противном случае изменение внутренней политической ситуации в одной или нескольких странах ТС и смешение акцентов в направлениях развития международной экономической и политической интеграции может поставить под угрозу ряд соглашений ТС.

Макроэкономические риски

Макроэкономическая нестабильность создает значительные сложности для торговых союзов из-за волатильности валютного рынка. Нестабильность валютных курсов уменьшает прибыльность видов деятельности, связанных с внешней торговлей, что ограничивает степень интеграции экономик. Согласование макроэкономической политики должно лечь в основу развития ТС, если дальнейшее развитие предполагает развитие единого экономического пространства и введение единой валюты. Однако при текущем состоянии развития финансовых рынков и уровне интеграции стран в сфере услуг не следует форсировать согласование валютной политики.

Одинаковый уровень технического развития внутри ТС

Создание ТС создает стимулы к расширению торговли между странами-членами ТС с примерно одинаковым уровнем технического развития. Экономические исследования показывают, что положительное влияние на инновационную активность увеличения импорта возникает только в том случае, когда импорт происходит из технологически более развитых стран. Поэтому увеличение торговли внутри ТС может оказать негативное влияние на развитие инноваций и замедлить интеграцию стран ТС в мировую экономику.

Неразвитость рыночных механизмов и бизнес-климата

Эффективность действия основных каналов, через которые внешняя торговля может влиять на инновации (прямые иностранные инвестиции, импортные комплектующие, экспорт), зависят в основном не от самой торговой политики, а от развития рыночных механизмов и уровня развития институтов в экономике. Поэтому в этой сфере согласование торговой политики между странами ТС не оказывает существенного влияния на инновационную активность предприятий. Если входящие в ТС страны будут проводить согласованную торговую политику, но при этом уровень развития бизнес-климата и рыночных механизмов не начнет улучшаться, то мы не увидим положительного влияния на изменение структуры экономики и увеличение производительности на предприятиях в странах ТС.

7.2. Согласование торговой, конкурентной и инвестиционной политики

При согласовании торговой политики стран-участников ТС необходимо принимать во внимание, что сам по себе либеральный внешнеторговый режим не гарантирует экономического роста в стране. Исследования эмпирического характера показывают, что либерализация внешней торговли положительно влияет на экономический рост при условии конкурентности рынков и достаточной гибкости инвестиционной системы. Поэтому для создания стимулов к росту и инновационному развитию у всех экономических агентов желательно проводить согласованные мероприятия также в области конкурентной и инвестиционной политики.

Максимальные выгоды от либерализации торговли возникают в тех случаях, когда наряду с высокой степенью конкуренции на рынках одновременно существует и свободное движение капитала.

Максимальные выгоды либерализация торговли приносит тогда, когда рынки характеризуются как высокой степенью конкуренции, так и условиями для свободного движения капитала. Например, опыт ЕС демонстрирует, что сбалансированное сочетание реформ в области торговой, инвестиционной и конкурентной политики приводит к увеличению эффективности в границах общего рынка. Эти направления политики могут дополнять и, в то же время, частично подменять друг друга, так как цели торговой, инвестиционной и конкурентной сфер политики отчасти совпадают.

Таблица 7.1.
Цели торговой, конкурентной и инвестиционной политики

Торговая политика	Конкурентная политика	Инвестиционная политика (в сфере ПИИ)
<p>Основные цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> [1] Рост благосостояния страны (способствуют достижению этой цели либерализация торговли и получение статических выгод от внешней торговли — выигрыш производителя и потребителя) [2] Облегчение доступа на рынки отечественным предприятиям [3] Способствование росту производительности [4] Интеграция в мировую экономику (пп. 2–4 создают динамические выгоды от внешней торговли) 	<p>Основные цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> [1] Поддержание свободной конкуренции и защита конкурентных рынков (способствует эффективному распределению ресурсов и динамической эффективности) [2] Снижение отрицательных эффектов от вмешательства государства в рыночные механизмы (улучшается доступ на рынки и сохраняется открытость рынков) [3] Предотвращение злоупотребления рыночной властью (защита потребителей) [4] Достижение экономической эффективности 	<p>Основные цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> [1] Усиление вклада иностранных инвестиций в рост и устойчивое развитие экономики (способствует распространению новых знаний и технологий внутри страны) [2] Улучшение инвестиционного климата и привлечение иностранных инвестиций (защита инвесторов, прозрачность процедур) [3] Либерализация движения капиталов (способствует либерализации ПИИ в различных секторах)
<p>Дополнительные цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Обслуживание определенных национальных интересов • Рост доходов бюджета (от сбора тарифных платежей) • Макроэкономический баланс 	<p>Дополнительные цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Защита малого бизнеса, поддержка справедливой и честной конкуренции на рынке • Соблюдение баланса между эффективностью и целями социально-экономической политики 	<p>Дополнительные цели:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Увеличение внутренних инвестиций • Защита определенных секторов от входа иностранных инвестиций • Содействие развитию социальных благ и борьба с бедностью • Поддержка связей малого и среднего бизнеса

Источник: Bartók и Miroudot (2008)

Как видно из таблицы 7.1, основные цели торговой, инвестиционной и конкурентной политики во многом совпадают. Кроме того, в определенных ситуациях (например, в случае неразвитости внутренних рынков) либерализация в области внешней торговли и прямых иностранных инвестиций способна выполнять те же функции, что и конкурентная политика. Либерализация торговли может привести к созданию дополнительного конкурентного давления на отечественных производителей со стороны импорта или предприятий с иностранным участием и, тем самым, ограничить рыночную власть доминирующих отечественных компаний, создав стимулы для развития. Однако следует отметить, что положительное влияние от либерализации торговли

Вставка 2. Соглашение о единых принципах и правилах конкуренции (от 9 декабря 2010 года)

Данное соглашение фактически заявляет о том, что во всех трех странах уже есть работающие антимонопольные органы, которые должны применять конкурентное законодательство одинаково к национальным или иностранным экономическим агентам. Соглашение устанавливает единые принципы и правила конкуренции для всех стран ТС.

Однако, заключив данное соглашение, страны фактически уделили внимание только одной стороне медали — как не допустить снижения текущего уровня конкуренции. Обратная сторона медали внимания не получила — не предусмотрено никаких мер по увеличению фактора конкуренции, в то время как текущий показатель конкуренции на отдельно взятых рынках и территориях является низким. Конечно, данную проблему можно решать на национальном уровне. Вместе с тем, все страны ТС заинтересованы в росте влияния конкуренции на рынке товаров и услуг, поэтому координация усилий в этом направлении могла бы привести к получению определенных результатов, тем более что меры по содействию развитию конкуренции во многом совпадают с мерами по совершенствованию бизнес-климата.

и инвестиций возникает при наличии определенных характеристик отраслевого рынка. Если же структура конкуренции в отрасли имеет барьеры на вход и выход предприятий или существенен уровень необратимых затрат, то либерализация торговли и инвестиций сама по себе не будет иметь значительного эффекта и будет необходим дополнительный контроль со стороны государственных антимонопольных органов.

Все чаще и чаще в региональные торговые соглашения входят разделы, связанные с согласованием инвестиционной и конкурентной политики. В ОЭСР был проведен анализ 86-ти соглашений о свободной торговле (*Solano and Sennekamp, 2006*) в целях проверки наличия в этих соглашениях дополнительных условий, направленных на поддержку конкуренции в рамках соглашений о свободной торговле.

Во многих соглашениях подчеркивается, что определенные случаи воздействия в целях уменьшения уровня конкуренции внутри страны могут противоречить задачам торговой политики. Поэтому ряд условий, направленных на защиту конкуренции, включаются в соглашения о свободной торговле. В некоторых соглашениях меры по защите конкуренции определены в общих словах, в то время как в других более четко прописаны действия сторон при возникновении тех или иных фактов нарушения условий конкуренции. В основном, регулирование этих условий закреплено в национальном законодательстве, однако несколько соглашений предусматривают наднациональные законодательные акты.

Как правило, под мерами, ограничивающими конкуренцию, понимаются действия, непосредственно связанные с внешней торговлей — фиксирование цены, введение ограничений на выпуск продукции, квоты и т. п. В некоторых соглашениях прописаны меры, направленные на ограничение доминирующих позиций предприятий на рынках. Часто эти ограничения касаются только определенных секторов (например, сектора телекоммуникаций).

Вставка 3. Соглашения, регулирующие сферу естественных монополий

Ряд соглашений, заключенных странами ТС, регулирует сферу естественных монополий:

- Соглашение о единых принципах и правилах регулирования деятельности субъектов естественных монополий (от 9 декабря 2010 года)
- Соглашение об обеспечении доступа к услугам естественных монополий в сфере электроэнергетики, включая основы ценообразования и тарифной политики (от 19 ноября 2010 года)
- Соглашение о правилах доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа, включая основы ценообразования и тарифной политики (от 9 декабря 2010 года)
- Соглашение о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики (от 9 декабря 2010 года)

Первое из упомянутых соглашений является рамочным и устанавливает единые принципы и правила регулирования естественных монополий. Оставшиеся три соглашения разъясняют особенности применения базового соглашения в конкретных сферах естественных монополий.

В сфере передачи электроэнергии страны обеспечивают свободный доступ к услугам субъектов естественных монополий в пределах имеющейся технической возможности, при этом постулируется приоритет внутренних потребностей в электроэнергии.

В сфере передачи газа не позднее чем с 2015 года планируется переход на равнодоходные цены на природный газ. Для хозяйствующих субъектов сторон предоставляется доступ к газотранспортным системам на равных условиях (включая тарифы) с организациями, не являющимися собственниками газотранспортных сетей. То есть фактически фиксируется преимущественное положение собственника сетей.

В сфере железнодорожных перевозок планируется перейти к единым тарифам на перевозки и с 2015 года открыть доступ чужим компаниям к железнодорожной национальной инфраструктуре.

В соглашения также могут включаться специальные требования к государственным монополиям или предприятиями в государственной собственности. Как правило, эти требования подразумевают недискриминационное поведение в отношении иностранных участников.

Достаточно часто развивающиеся страны стараются защитить от конкуренции определенные секторы или отрасли экономики, отнесенные к категории «стратегических». Надо принимать во внимание, что включение в цели торговой или инвестиционной политики обеспечения защиты «стратегических» отраслей в большинстве случаев приводит к тому, что в таких отраслях не создается достаточный уровень конкуренции и не наблюдается рост эффективности работы отечественных

производителей. С другой стороны, необходимо учитывать реальную ситуацию. Например, замена отечественного монополиста иностранным вряд ли приведет к эффективному распределению ресурсов и росту эффективности производства.

Проведение согласованной торговой, конкурентной и инвестиционной политики в рамках ТС потребует, во-первых, согласования действий правительств и государственных органов в каждой из стран-участников. Во-вторых, в перспективе развития ЕЭП следует предусмотреть создание единых наднациональных органов, в задачи которых будет входить установление целей и координация в области торговой, конкурентной и инвестиционной политики.

7.3. Взаимосвязь торговой политики и модернизации экономики

Инновации являются ключевым фактором экономического роста. Увеличивающиеся объемы торговли товарами и услугами, международное движение капитала, а также обмен новыми идеями и технологиями — все эти факторы усиливают взаимозависимость стран и все чаще рассматриваются как детерминанты долгосрочного экономического роста. Устранение различных видов торговых барьеров с большой вероятностью ведет к усилению конкуренции и обуславливает такие изменения цен в экономике, которые соответствуют более высокому уровню экономической и технической эффективности.

Существует несколько каналов взаимосвязи между внешней торговлей и инновациями. С одной стороны, внешняя торговля открывает дорогу распространению новых технологий и знаний через импорт новых товаров, через прямые иностранные инвестиции (ПИИ) или через лицензии и патенты. С другой стороны, внешняя торговля создает дополнительные стимулы к инновационной деятельности предприятий посредством усиления конкуренции и возможности экспорта.

Внешняя торговля влияет на инновации через три основных канала — распространение новых технологий, усиление конкуренции, экспорт товаров и услуг.

В экономических исследованиях выделяют три основных канала, посредством которых внешняя торговля может влиять на инновационную активность отечественных предприятий, это:

- распространение новых технологий;
- усиление конкуренции;
- экспорт.

Наиболее часто **распространение новых технологий** связывают с импортом и прямыми иностранными инвестициями. Действительно, внедрение новшеств часто зависит от увеличения объема и разнообразия импортируемых товаров. Отечественные предприятия могут начать копировать новые товары, использовать новые технологии для их выпуска или применять импортные комплектующие в процессе производства, что ведет к более эффективному использованию ресур-

сов и, как следствие, к росту производительности. ПИИ также служат каналом для распространения знаний и технологий, так как отечественные предприятия включаются в вертикальные производственные цепочки (что ведет к так называемым «вертикальным внешним эффектам»). Кроме того, отечественные предприятия, работающие в той же отрасли, куда пришли иностранные собственники, получают информацию о новых видах продукции и методах организации производственных процессов («горизонтальные внешние эффекты»).

Импорт и ПИИ также влияют на инновационную активность предприятий через другой механизм — **усиление конкуренции** в отрасли. Конкуренция оказывает двоякий эффект на инновации. С одной стороны конкурентное давление создает стимулы для инновационного поведения фирм, с другой стороны — оно сокращает уровень монопольной ренты, позволяющей фирмам инвестировать в инновации. Общий эффект от усиления конкуренции, вызванной либерализацией внешней торговли и притоком иностранных инвестиций, выражается в смещении объемов выпуска в сторону более эффективных предприятий и увеличении эффективности отдельных предприятий. Однако масштабы изменений зависят от способности отечественных предприятий воспринять положительные эффекты от усиления конкуренции (*absorptive capacity*).

Непосредственная торговля технологиями, особенно через лицензирование, также предоставляет важный канал распространения прогресса для ряда секторов: фармацевтической, химической промышленности и сектора информационно-коммуникационных технологий.

В последнее время большое внимание уделяется влиянию на инновационную активность предприятий **экспортной** деятельности. Выход на экспортные рынки, как правило, предваряется инвестициями в инновации как в разработке новых продуктов, так и в организации производственного процесса, что позволяет фирмам получить конкурентные преимущества для выхода на новые рынки. Выход на экспортные рынки, в свою очередь, увеличивает размеры рынка сбыта для данной компании, позволяя ей направить дополнительные доходы на дальнейшее инновационное развитие.

Таким образом, для того чтобы внешняя торговля оказывала положительное влияние на модернизацию экономики, торговая политика должна быть направлена на:

- развитие торговли, диверсификацию экспорта и увеличение в структуре торговли доли высокотехнологичных товаров;
- развитие конкуренции со стороны импорта и прямых иностранных инвестиций (но не в ущерб развитию отечественных предприятий);
- поддержку экспорта;
- развитие сферы услуг и вовлечение страны в торговлю нематериальными активами (*intangible assets*).

Отдельный аспект, связанный с распространением новых технологий в ряде отраслей — это защита прав интеллектуальной собственности. Особенно остро эта проблема встает в области высокотехнологичных товаров и услуг, так как неспособность высокотехнологичных компаний защитить свои идеи от копирования может

Вставка 4. Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности (от 9 декабря 2010 года)

Настоящее соглашение направлено на унификацию принципов регулирования в сфере охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации товаров, работ и услуг в странах ТС. Страны ТС договорились ориентироваться на международную правовую базу в сфере охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. Стороны, которые на момент подписания соглашения не присоединились к Сингапурскому договору о законах по товарным знакам 2007 года, приняли на себя обязательство по присоединению к упомянутому международному договору.

Каждый участник соглашения обязался предоставлять юридическим и физическим лицам, а также результатам интеллектуальной деятельности и средствам индивидуализации (например, товарным знакам) других государств-участников соглашения такой же уровень охраны и защиты, какой он предоставляет национальным. Национальный режим распространяется на широкий спектр прав и обязанностей, однако чаще всего под ним понимается право свободного доступа юридических лиц и граждан в суды или другие компетентные органы иностранного государства.

В соглашении сформулированы базовые принципы унификации законодательства всех государств-участников по следующим вопросам: авторское право и смежные права; товарные знаки; наименования мест происхождения товара и патентные права. Участники соглашения вправе применять в своем национальном законодательстве более высокий уровень охраны и защиты прав интеллектуальной собственности, чем те, которые предусмотрены соглашением. При этом нормы национального законодательства не должны противоречить соответствующим положениям соглашения.

уничтожить их стимулы к инвестициям в страны со слаборазвитой системой защиты прав интеллектуальной собственности.

Эффективность внешнеторговой политики определяется уровнем развития бизнес-климата, способностью отечественных предприятий перенимать новые технологии и методы организации производства, степенью либерализации внешней торговли.

Эффективность внешнеторговой политики, направленной на развитие инноваций, будет связана с такими факторами как:

- способность отечественных предприятий перенимать знания и умения;
- степень либерализации торговли в стране;
- уровень развития бизнес-климата в регионе (сюда относятся политическая и макроэкономическая стабильность, качество государственных институтов и развитие инфраструктуры).

Цели политики модернизации экономики в странах-членах ТС

Проблемы в области инновационного развития, с которыми сталкиваются страны ТС, во многом совпадают. Во всех трех странах актуальны вопросы низкой эффективности производства во многих отраслях промышленности, недостатка инвестиций в обрабатывающую промышленность, а также низкой мобильности факторов производства, затрудняющей их перераспределение из менее эффективных секторов в более эффективные. Налицо примерно 20-летнее отставание от развитых экономик по уровню производительности по первичным ресурсам.

Все страны ставят перед собой задачи:

- повышения производительности предприятий и увеличения доли высокотехнологичных отраслей в ВВП;
- привлечения инвестиций, в том числе иностранных, в обрабатывающие производства;
- поддержки экспорта в отраслях с высокой добавленной стоимостью;
- развития малого бизнеса.

Перед Россией и Казахстаном стоит проблема сырьевой направленности экспорта и необходимость диверсификации экономики. В Беларуси основная проблема инновационного развития заключается в высокой доле государственного сектора в экономике и неразвитости рыночных механизмов, что не создает стимулов для инновационной активности предприятий.

Близость целей политики модернизации экономики позволяет странам ТС согласовать цели в области внешней торговли, конкурентной политики и инвестиционной политики в области привлечения иностранных инвестиций для обеспечения необходимых условий инновационного развития.

В каждой из стран были выделены приоритетные секторы экономики, в которые планируется привлекать инвестиции, поддерживать инновационную активность компаний, а также оказывать поддержку при выходе на экспортные рынки.

В таблице 7.2 приведены списки приоритетных отраслей, которые встречаются в различных программах модернизации и развития экономики стран ТС. Как видно из таблицы, секторы, которым планируется уделить особое внимание в Беларуси, Казахстане и России, во многом совпадают, что упрощает согласование внешнеторговой и инвестиционной политики в направлении поддержки определенных секторов. Однако следует отметить, что программы инновационного развития во всех трех странах носят в основном декларативный характер и в них не прописаны механизмы достижения поставленных целей.

Список приоритетных отраслей в странах ТС во многом совпадает, что облегчает согласование внешней торговой политики в сфере поддержки экспорта, привлечения ПИИ в эти отрасли и упрощение импорта комплектующих.

РАЗДЕЛ 7. РАЗРАБОТКА ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО ЦЕЛЯМ, ПРИНЦИПАМ
И НАПРАВЛЕНИЯМ ЕДИНОЙ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ ЕЭП

	РБ	РК	РФ
Информационно-коммуникационные технологии	+	+ (и транспорт)	+ (включая космические технологии и коммуникации)
Авиационная промышленность, ракетно-космическая промышленность	+	+ (без авиационной)	+
Фармацевтическая промышленность	+	+ (и химическая промышленность)	+ (и медицинская техника)
Микробиологическая промышленность	+	–	–
Биотехнологии	+	+	–
Приборостроение и электронная промышленность	+	–	+ (радиоэлектронная промышленность)
Наноиндустрия	+	–	–
Ядерная энергетика и технологии	+	+	+
Металлургия и производство металлических изделий	–	+	–
Оборонная промышленность	–	+	+
Судостроительная промышленность	–	–	+
Нефтехимическая промышленность	+ (химический и нефтехимический кластер)	+ (и инфраструктура нефтегазового сектора)	–
АПК	+	+	+ (и рыбохозяйственный комплекс)
Стройиндустрия и производство строительных материалов	–	+	–
Энергетическая инфраструктура	–	–	+

Таблица 7.2. Приоритетные сектора экономики

Источники: анализ ЦЭФИР

В целом программы модернизации ориентированы на инвестиции со стороны государства, а не на развитие стимулов для инновационной активности частных предприятий. Как мы уже обсуждали выше, инвестиционная политика не дает значимого положительного эффекта для развития предприятий, если не созданы конкурентные условия на рынках.

Портер и Кетелс (2007) при анализе конкурентоспособности предприятий в РФ отмечают, что изобилие природных ресурсов может привести к появлению таких структур государственного управления и такой системы стимулов, которые будут препятствовать конкурентоспособности.

Кроме того, во всех странах существует проблема, унаследованная еще от советской системы организации производства, когда отсутствуют связи между научно-исследовательскими организациями и промышленными предприятиями, а процесс внедрения новых разработок в серийное производство весьма длителен.

В программах модернизации во всех трех странах наблюдается тенденция к привлечению государственных инвестиций в производство высокотехнологичной продукции ВПК или продукции двойного назначения. С одной стороны, поддержка оборонной промышленности на должном техническом уровне является важной задачей для каждой из стран. С другой стороны, инвестиции в технологии, которые являются государ-

ственной тайной, накладывают ряд ограничений на возможные «внешние эффекты» от этих инвестиций. Во-первых, возникают ограничения и временной лаг на перетекание новых технологий в другие секторы экономики из-за двойного назначения продукции; во-вторых, при размещении госзаказов на такие проекты всегда существует риск ограничения конкуренции среди возможных исполнителей; в-третьих, выход на экспортные рынки развитых стран затруднен вследствие ряда законодательных ограничений со стороны, например, стран НАТО; в-четвертых, участие в военных разработках накладывает ограничения на зарубежные поездки и международные контакты участников исследований, что также может иметь некоторый сдерживающий эффект. В итоге общий эффект на экономику в целом и на средний уровень благосостояния населения от подобных инвестиций может оказаться ниже ожидаемого.

Таким образом, существенная часть секторов, которые предполагается развивать в рамках программ модернизации, зачастую относятся к сфере жестко регулируемой государством (космос, оружие и ядерные технологии), либо характеризуются наличием существенных трудностей при выходе на внешние рынки, включая высокий уровень внешней конкуренции (самолето- и судостроение). Подобное распределение приоритетов может ограничить положительные эффекты от увеличения инвестиций в указанные отрасли.

Увязывание целей торговой политики и программ модернизации ТС на уровне отдельных отраслей экономики требует наличия сопоставимых данных в странах Таможенного союза по экспорту товаров и услуг, импорту оборудования для определенных отраслей, а также данных по инновационной активности предприятий во всех трех странах.

Представляется необходимым провести обсуждение методологии сбора и анализа информации по определенным видам внешнеэкономической деятельности и инновационной активности государственными статистическими агентствами в каждой из стран. Нужно также определить, какие вопросы по сбору данных и мониторингу программ модернизации могут быть вынесены на уровень ТС для учета целей модернизации в формировании единой торговой политики.

7.4. Торговая политика и макроэкономическая стабильность

Одним из важных условий успешной интеграции экономик в рамках торговых соглашений является поддержание макроэкономической стабильности. Экономические и финансовые кризисы, порожденные внешними и внутренними шоками, могут приводить к значительному уменьшению внутрирегиональной торговли из-за девальвации отдельных валют и (или) протекционистских мер со стороны пострадавших стран. Даже если макроэкономическая нестабильность не приводит к «сознательному» ограничению доступа на внутренний рынок, она создает значительные сложности для торговых союзов из-за волатильности валютного рынка. Нестабильность валютных курсов уменьшает прибыльность видов деятельности, связанных с внешней торговлей, что ограничивает степень интеграции экономик.

Риски для торговых взаимоотношений, порождаемые экономической нестабильностью, хорошо видны на примере стран MERCOSUR. Несмотря на то, что соглашение о свободной торговле между странами-участниками было подписано еще в 1991 году, устойчивый процесс экономической интеграции стран начался лишь к середине 2000-х годов. До этого развитие торговых отношений между ними прерывали многочисленные кризисы.

Таким образом, в поддержании экономической стабильности в регионе заинтересованы все страны-участники торговых договоров. Насколько нестабильность одной экономики создает отрицательные внешние эффекты для всего региона, настолько же и поддержание долгосрочного экономического равновесия в странах создает положительные внешние эффекты (в частности за счет уменьшения страховых рисков). Даже если каждая из стран более подвержена своему типу шоков, в минимизации отрицательных последствий этих шоков заинтересованы все страны совместно. Поэтому основным способом обеспечения общей экономической стабильности в регионе является согласование общей региональной экономической политики. При прочих равных условиях, чем более развита и чем более симметрична торговля между странами, тем острее необходимость в согласовании макроэкономической политики (*Devlin et al., 2001*).

Согласование макроэкономической политики

Под согласованием макроэкономической политики понимают процесс, в рамках которого страны реализуют внутреннюю политику, отличающуюся от той, которая была бы принята страной самостоятельно. При этом основная цель такой политики заключается в том, чтобы минимизировать потенциальное влияние внешних шоков на экономику группы стран как единого целого. Согласование макроэкономической политики позволяет странам обеспечить более высокий уровень благосостояния по сравнению с отсутствием скоординированных действий. Это связано с наличием внешних эффектов проведения внутренней политики отдельной страной в условиях торгового союза.

В поддержании экономической стабильности в регионе заинтересованы все страны-участники торговых договоров. Согласование макроэкономической политики позволяет уменьшить валютный риск и снизить непредсказуемость номинальных и реальных обменных курсов валют торговых партнеров, что приводит к увеличению стабильности торговых потоков между странами. Однако согласование макроэкономической политики связано и с рядом ограничений, так как экономическая политика стран становится менее самостоятельной и менее гибкой из-за необходимости соблюдения договоренностей с торговыми партнерами.

Проведение согласованной макроэкономической политики позволяет минимизировать валютный риск и смягчить влияние колебаний номинальных и реальных обменных курсов валют торговых партнеров. В результате сокращаются издержки, связанные с неопределенностью относительных цен из-за волатильности обменных

курсов. Это позволяет снизить волатильность торговых потоков между странами и экономической активности.

В то же время согласование макроэкономической политики связано и с рядом ограничений. Так экономическая политика стран становится менее самостоятельной и гибкой из-за необходимости соблюдения договоренностей с торговыми партнерами.

Для успешного согласования макроэкономической политики необходимо выполнение нескольких предпосылок (*Zahler, 2001*):

- В первую очередь требуется наличие политической воли со стороны руководителей стран-участников.
- Важны также начальные условия, в которых происходит процесс гармонизации политики стран. Желательными условиями являются мобильность труда и капитала, а также гибкость цен на товары, услуги и факторы производства. Эти условия позволяют увеличить выигрыш от согласования макроэкономической политики и минимизировать издержки, связанные с первым периодом адаптации.
- Также успешному процессу гармонизации экономической политики способствует сохранение макроэкономической стабильности в странах-участниках на момент начала процесса гармонизации экономических политик. Хотя основной целью согласования макроэкономической политики является поддержание стабильности в регионе, состояние экономического спада снижает стимулы к эффективному взаимодействию, подталкивая страны к протекционистским мерам.
- Считается также, что для успешного проведения согласованной макроэкономической политики важна независимость Центрального банка, а также качество регулирования и надзора за финансовой системой. Это связано с тем, что согласование монетарной политики играет важную роль в координации политик стран. Кроме того, финансовая интеграция является краеугольным камнем интеграционного процесса.
- Еще одним требованием является гармонизация статистических отчетностей стран и методологии получения статистических показателей. Это позволяет сравнивать результаты деятельности стран, а также ставить общие цели.

Кроме того, задача согласования макроэкономической политики значительно облегчается в условиях, когда страны схожи по структуре, размеру и другим характеристикам их экономик, а также по текущему экономическому состоянию. В этом случае необходимые политические меры столь близки для экономик, что дополнительных согласований практически не требуется.

Сам процесс координации макроэкономической политики может быть организован по-разному. Например, возможно установление целевых показателей для отдельных стран (уровень инфляции, размер бюджетного дефицита и т.п.). В этом случае каждая страна самостоятельно определяет свою политику, но так, чтобы соответствовать заданным ограничениям. Другой возможный вариант — координация промежуточных целей политики, которые должны поддерживаться (например, номинальные обменные курсы). Самым сложным вариантом является совместное использование инструментов экономической политики. При этом предполагается

максимальная степень координации валютной политики, что, как правило, означает фиксацию обменного курса между валютами стран.

При координации макроэкономической политики первая очевидная цель для достижения равновесия — поддержание ценовой стабильности (ограничение темпов инфляции) как основного показателя макроэкономического «здоровья» регионов. Однако в условиях свободного движения капитала координация целевых показателей инфляции сама по себе недостаточна. Дисбалансы, угрожающие долгосрочному равновесию, могут быть также связаны со значительным дефицитом счета текущих операций, неэффективной бюджетно-налоговой политикой, раздуванием кредитного пузыря или же избытком спекулятивного капитала. Все это впоследствии может привести к резкой девальвации валюты, что перечеркнет усилия по поддержанию стабильности относительных цен в регионе. Поэтому важным дополнением к согласованной политике, основанной на общих целевых темпах инфляции, являются ограничения на дефицит счета текущих операций, размер совокупной внешней задолженности или внешних обязательств (Zahler R, 2001).

Такие ограничения имеют дополнительное преимущество, так как поддерживают внешнюю платежеспособность страны, что способствует уменьшению страхового риска. Это, в свою очередь, снижает стоимость иностранных заимствований и стимулирует приток иностранных инвестиций.

Наиболее известный пример согласования макроэкономической политики стран — Маастрихтский договор между странами-участниками Европейского союза. В рамках данного договора предусмотрен следующий набор целевых показателей, достижению которых должна отвечать внутренняя политика каждой из стран-участников, а также стран-кандидатов в члены ЕС (Zahler, 2001):

- 1) *Стабильность валютных курсов.* Страны, не входящие в зону, евро должны поддерживать привязку курсов своих валют к евро на протяжении как минимум двух-летнего периода, прежде чем к ней присоединиться. Использование единой валюты на территории зоны евро гарантирует отсутствие внутренних валютных рисков.
- 2) *Стабильность цен.* Темп инфляции, измеряемый с помощью индекса потребительских цен, не должен превышать более чем на 1.5% средний темп инфляции в трех странах с наименьшими темпами инфляции.
- 3) *Стабильность процентных ставок.* Уровень долгосрочных процентных ставок не должен превышать более чем на 2% средний уровень процентных ставок в трех странах с наименьшими темпами инфляции.
- 4) *Стабильность государственных финансов.* Совокупный дефицит государственного бюджета не должен превышать 3% ВВП, а отношение совокупного государственного долга к ВВП не должно превышать 60%.

Согласование макроэкономической политики в рамках ТС

Между странами-участниками ТС подписаны несколько соглашений, которые должны обеспечить согласование макроэкономической политики (см. соответствующие вставки). Эти соглашения являются лишь первыми шагами в данном направлении.

С точки зрения предпосылок для успешного согласования макроэкономической политики, перечисленных в предыдущем пункте, наибольшие риски связаны с различиями в экономических условиях, в которых находятся страны-участники. Различия в размерах экономик, несимметричность торговых потоков между ними, разница в степени регулирования рынков и вмешательства государства в экономику создают сложности для переговорного процесса.

Основная возможная угроза — протекционизм по отношению к отдельным отраслям, что может привести к сокращению объемов взаимной торговли (как это произошло после кризиса в 2009 году).

С учетом того, что различия в стратегических целях развития часто становились причинами неэффективности многих торговых проектов в рамках СНГ (*Shumylo-Tapiola, 2012*), выработка общих политических приоритетов является важной целью для Таможенного союза.

Вставка 5. Соглашение о согласованной макроэкономической политике (от 9 декабря 2010 года)

В соответствии с данным соглашением основными целями согласованной макроэкономической политики стран ЕЭП являются: обеспечение устойчивого экономического роста; соблюдение сбалансированных макроэкономических показателей. К макроэкономическим показателям, представляющим интерес, были отнесены:

- инфляция (значение темпа инфляции не должно превышать более чем на 5 процентных пунктов уровень инфляции государства-участника Единого экономического пространства, имеющего наименьший рост цен);
- отношение государственного долга к ВВП (не выше 50%);
- отношение бюджетного дефицита к ВВП (не более 3%).

По этим трем показателям страны должны действовать в рамках установленных ограничений, что же касается в целом проведения скоординированной политики, то действия стран ЕЭП сводятся к совместной разработке сценарных условий прогнозирования на трехлетнюю перспективу, а в остальном к обмену опытом и информированию о своих действиях.

Данное соглашение носит очень общий характер с точки зрения проведения скоординированной макроэкономической политики, все совместные действия сводятся к обмену мнениями и информацией. В соглашении ничего не говорится о том, что будет происходить, если макроэкономические показатели какой-либо из сторон не укладываются в заданные рамки. Несоблюдение похожих требований странами ЕС в конечном итоге привело к текущему долговому кризису. Соглашение является скорее прологом для дальнейшей координации макроэкономической политики. Опыт Европейского союза показал, что для более тесной интеграции странам необходимо проводить единую монетарную и бюджетно-налоговую политику. Данное соглашение не координирует даже характер политики (является она стимулирующей во всех странах или ограничительной).

Вставка 6. Соглашение о согласованных принципах валютной политики (от 9 декабря 2010 года)

Целью данного соглашения фактически является установление единых рамок проведения валютной политики и валютных операций в странах ТС. На данном этапе экономической интеграции данного соглашения в целом достаточно, хотя отдельные его формулировки, в частности по определению исключительных ситуаций, в которых страны могут вводить валютные ограничения сроком до года, являются весьма обтекаемыми, что может привести к возникновению некоторых противоречий между странами.

Одна из целей соглашения заключается в «гармонизации и сближении подходов к формированию и проведению валютной политики». Вместе с тем, важно определить, какой должна быть валютная политика. Представляется, что в соглашении нужно четко сформулировать вектор гармонизации — свободное курсообразование национальных валют.

Говорить о единой валютной политике, с нашей точки зрения, еще преждевременно. Сначала должен реально заработать единый рынок для услуг и факторов производства. Во-вторых, необходимо, приняв во внимание опыт ЕС, выработать единую бюджетно-налоговую политику (единые принципы и механизм координации). Данный вопрос не относится к приоритетным целям ближайшего десятилетия.

7.5. Торговая политика и совершенствование бизнес-климата

Эффективность торговой политики по направлениям, влияющим на инновационную активность отечественных предприятий, зависит от уровня развития бизнес-климата в стране. Дефекты бизнес-климата могут существенно ограничивать положительные эффекты от либерализации внешней торговли и прямых иностранных инвестиций на модернизацию экономики.

Бизнес-климат имеет большее значение для инновационной активности предприятий, чем внешнеторговая политика.

Кроме того, бизнес-климат может иметь более существенное значение для инновационной активности предприятий, чем внешнеторговая политика сама по себе. В особенности это может касаться стран с переходной экономикой, где значительная часть трудностей инновационного развития связана с неразвитостью рыночных механизмов.

Формирование принципов торговой политики должно опираться на:

- *Политическую и макроэкономическую стабильность*

Условия стабильности помогают легче абсорбировать более высокие риски, что способствует росту «длинных» инвестиций и реализации проектов в высокотехно-

логичных областях (причем это справедливо как для иностранных, так и для отечественных инвесторов).

- *Снижение уровня коррупции*

Коррупция часто негативно влияет на инвестиционные решения компаний из развитых стран, которые не готовы менять корпоративные стандарты ради входа на рынки, не предоставляющие высокой ренты, типичной для добывающих отраслей промышленности; также может снижаться и инновационная активность отечественных предприятий, которым невыгодно расширять производство в условиях высокой коррупции.

- *Улучшение доступа к финансированию (особенно для малого и среднего бизнеса)*

Неразвитость финансовых рынков замедляет развитие малого и среднего бизнеса, который является наиболее мобильной частью экономики и на который в развитых странах приходится существенная доля инвестиций в инновационное развитие; кроме того, отсутствие возможности получить кредиты на выгодных условиях ограничивает возможности малого и среднего бизнеса при выходе на внешние рынки, так как мелкие фирмы не могут внедрить инновации, необходимые для увеличения конкурентоспособности.

- *Улучшение качества государственных институтов и снижение уровня регулирования экономики*

Конкурентоспособность отечественных предприятий снижается, если они вынуждены нести дополнительные издержки на преодоление барьеров, вызванных излишним регулированием экономики, запутанными процедурами получения лицензий и разрешений, сложным документооборотом, различиями в системах стандартов внутри страны и за рубежом и т.п.; одновременно, существование этих проблем снижает привлекательность внутренних рынков для иностранных инвесторов.

- *Развитие человеческого капитала*

Опросы предприятий в странах ТС показывают, что фирмы, ориентированные на инновационное развитие и внешнеторговую деятельность, чаще других сталкиваются с проблемой нехватки квалифицированных кадров.

- *Развитие инфраструктуры*

Предприятия, вовлеченные во внешнеторговую деятельность, чаще других сталкиваются с трудностями, связанными с недостаточным развитием транспорта и связи.

7.6. Основные направления внешнеторговой политики

В рамках ТС согласование внешнеторговой политики, направленной на поддержку инновационного развития предприятий, возможно в следующих направлениях:

- развитие экспортной деятельности предприятий;
- развитие конкуренции;
- привлечение прямых иностранных инвестиций.

Поддержка экспорта

Выход отечественных предприятий на экспортные рынки является одним из основных механизмов, влияющих на инновационное развитие экономики, особенно в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Приступая к экспорту своей продукции, отечественные предприятия, как правило, начинают копировать товары, технологии и методы организации производства, методы маркетинга, которые используются на рынках более развитых стран. При этом для стран с переходной экономикой, где недостаточно развиты рыночные механизмы, возможность перенять новые методы маркетинга или организации бизнеса зачастую является не менее важной составляющей инновационной деятельности, чем внедрение новых продуктов или использование новых технологий производства.

Опросы предприятий показывают, что фирмы-экспортеры чаще, чем другие, используют в процессе производства комплектующие, поставленные из-за рубежа. Поэтому следует предусмотреть правильную структуру импортных пошлин для тех отраслей, которые имеют наибольший экспортный потенциал. Импортные пошлины на промежуточные товары, используемые в этих отраслях, не должны завышаться, чтобы не оказывать отрицательное влияние на конкурентоспособность предприятий-экспортеров.

Правительство должно оказывать поддержку малым и средним предприятиям, направленную на вовлечение их во внешнеторговую деятельность, а также на развитие инноваций различных типов, направленных как на выпуск новых видов продукции, так и на совершенствование производственного процесса. В то время как крупные предприятия могут использовать внутренние ресурсы или займы на финансовых рынках для обеспечения научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ (НИОКР), малые и средние предприятия существенно ограничены в финансовых возможностях для проведения инноваций.

Программы правительства должны быть направлены на:

- создание фондов, которые оказывают финансовую поддержку малым и средним предприятиям, выходящим на международные рынки;
- специальные тренинги для новых экспортеров;
- предоставление информации о потенциальных партнерах как в сфере импорта, так и экспорта.

В странах ТС можно разработать программу предоставления субсидий, ориентированных на поддержку НИОКР, а также систему налоговых льгот для предприятий, несущих расходы на такие работы. Обе меры должны сократить издержки на инновационную деятельность для малых и средних предприятий и создать конкурентные преимущества, которые позволят фирмам выходить на экспортные рынки.

Вставка 7. **Соглашение о единых правилах предоставления промышленных субсидий (от 9 декабря 2010 года)**

Соглашение основано на принципах и правилах ВТО и в целом не запрещает предоставление промышленных субсидий. Запрещенными являются лишь определенные категории субсидий, которые в наибольшей степени искажают взаимную торговлю. К ним относятся замещающие (импортозамещающие) субсидии, предоставление которых напрямую увязано с использованием товаров субсидирующей стороны, а также вывозные (экспортные) субсидии, предоставление которых увязано с результатами вывоза товара с территории государства субсидирующей стороны на территорию государства любой другой стороны.

До 2017 года страны закрепили за собой использование ряда старых субсидий. С 2017 года начинает действовать разрешительный механизм предоставления субсидий, основанный на опыте ЕС, в соответствии с которым стороны смогут применять только те специфические субсидии, которые будут одобрены Комиссией ТС. Без согласования с Комиссией ТС субсидии, предоставляемые на научные исследования, инновации, защите окружающей среды, смогут получать лишь предприятия малого и среднего бизнеса.

Программы поддержки экспорта должны уделять особое внимание помощи инновационным предприятиям в малом и среднем бизнесе.

Исследования, проведенные в Казахстане и России, показывают, что экспортеры в обеих странах испытывают схожие проблемы:

- сложности с возвратом НДС;
- излишне сложные и часто неадекватные таможенные процедуры и таможенный документооборот;
- несоответствие технических стандартов, санитарных и фитосанитарных норм внутри страны и на внешних рынках;
- система валютного контроля;
- недостаточное развитие сферы услуг, связанной с экспортной деятельностью (консалтинг в области внешней торговли, банковский сектор и страхование).

Таким образом, для поддержки экспорта внешнеторговая политика должна быть направлена на упрощение таможенных процедур и гармонизацию технических регламентов и санитарных и фитосанитарных норм. Кроме того, всем странам следует уделить внимание вопросам развития сферы услуг, создающей благоприятные условия для выхода предприятий на зарубежные рынки.

Усиление конкуренции

Особенностью структуры производства в ряде стран СНГ следует считать то, что концентрация производства в обрабатывающих отраслях на региональном уровне

систематически превышает уровень, наблюдаемый в странах с устоявшейся рыночной экономикой. Этот феномен связан с тем, что для плановой экономики было типично создание небольшого числа крупных предприятий для обслуживания определенного географического района в таких отраслях, которые в рыночной экономике характеризуются большим числом небольших предприятий или индивидуальных предпринимателей. При переходе к рыночной экономике не удалось полностью преодолеть дисбалансы сложившейся структуры производства, так как малый и средний бизнес не получил достаточного развития, чтобы создать существенный уровень конкуренции, и макроэкономическая ситуация не создавала стимулов для инвестиций и реорганизации существующих крупных предприятий.

При таком положении вещей конкуренция со стороны импортных товаров и ПИИ помогают преодолеть эту проблему, одновременно создавая стимулы к инновационной деятельности отечественных предприятий. Усиление конкуренции со стороны импортных товаров и ПИИ окажет положительное влияние на инновационную активность отечественных предприятий при следующих условиях:

- отсутствие барьеров для входа новых предприятий на рынок;
- отсутствие барьеров для выхода неэффективных предприятий с рынка;
- мобильность рабочей силы (особенно квалифицированной);
- мобильность капитала.

Наличие ограничений на передвижение факторов производства из менее эффективных отраслей в более эффективные и от отстающих предприятий к развивающимся препятствует абсорбции положительных эффектов от усиления конкуренции и увеличивает разрыв между эффективными и неэффективными предприятиями внутри отрасли.

Внешнеторговая политика, направленная на снижение тарифов и привлечение ПИИ в рамках ТС, должна сопровождаться мерами, направленными на развитие мобильности факторов производства и поддержку конкуренции.

Из этого следует, что внешнеторговая политика на наднациональном уровне, направленная на снижение тарифов и привлечение ПИИ в рамках ТС, должна сопровождаться мерами, направленными на развитие мобильности факторов производства и поддержку конкуренции на национальном (и даже региональном уровне); а также развитием сотрудничества в области антимонопольного регулирования на наднациональном уровне и контроля за недискриминационной политикой в отношении предприятий при трансграничных операциях и внутри каждой из стран ТС.

Привлечение прямых иностранных инвестиций

Опыт развивающихся стран показывает, что прямые иностранные инвестиции являются одним из основных факторов, способствующих перетоку новых технологий из более развитых в менее развитые страны, для которых характерен низкий уровень собственных исследований и инвестиций в НИОКР.

Прямые иностранные инвестиции приходят, как правило, в крупные предприятия, на которых происходит реструктуризация производства и обучение персонала, осуществляются инвестиции в инновации и НИОКР. Поэтому приход ПИИ в большинстве случаев ассоциируется с ростом объема продаж и ростом производительности.

Отечественные фирмы включаются в международные производственные цепочки и могут выступать в качестве поставщиков промежуточных товаров для предприятий с иностранной собственностью. Как правило, требования к качеству поставляемых продуктов у международных компаний выше, чем на отечественном производстве. Кроме того, отечественные предприятия могут копировать способы организации производства и управления, что ведет к внедрению более эффективных методов организации производства.

Наконец, отечественные предприятия могут использовать в процессе производства товары, произведенные на предприятиях с иностранными собственниками, тем самым повышая собственную производительность.

Специфика стран ТС заключается в том, что приток иностранных инвестиций связан с получением доступа к природным ресурсам или, в меньшей степени, с удовлетворением внутреннего спроса, но не ориентирован на экспорт и не включает предприятия в вертикально интегрированные производственные цепочки, т.е. не способствует интеграции стран ТС в мировую экономику. Создание ТС само по себе не создает существенных дополнительных стимулов к привлечению ПИИ из развитых стран или в высокотехнологичных отраслях. ПИИ из стран-членов ТС могут оказать положительное воздействие на рост, но вряд ли окажут существенное влияние на развитие высокотехнологичных секторов. Если в рамках ТС ПИИ будут основаны на правительственных соглашениях и с участием государственных предприятий, то их эффективность будет вызывать еще большие сомнения. Поэтому страны ТС должны проводить программы, нацеленные на привлечение из развитых стран в обрабатывающую промышленность, а также в создание новых высокотехнологичных производств.

В программах по привлечению ПИИ особое внимание должно уделяться инвестициям, ориентированным на снижение издержек производства и увеличение конкурентоспособности товаров.

Перед всеми странам-членами ТС стоят похожие задачи и проблемы в привлечении иностранных инвестиций в обрабатывающие секторы. Преимущества стран ТС заключаются в наличии относительно дешевого сырья (что снижает издержки производства) и высокого научно-исследовательского потенциала.

Однако существуют «узкие» места, которые сокращают стимулы для ПИИ:

- стоимость рабочей силы выше, чем во многих развивающихся странах (что приводит к ситуации, в которой иностранным инвесторам невыгодно создавать новые ориентированные на экспорт производства, в отличие от входа на традиционный рынок, удовлетворяющий внутренний спрос);
- не налажены связи между научными центрами и промышленностью (в высо-

котехнологичных отраслях иностранным инвесторам оказывается часто выгоднее предлагать контракты отдельным специалистам, чем создавать наукоемкое производство на территории стран ТС);

- слабая защита прав интеллектуальной собственности (при неразвитой системе защиты интеллектуальной собственности риск копирования новых технологий и утечки информации приводит к тому, что снижается привлекательность страны для создания промежуточных производств ТНК даже при наличии высококвалифицированной рабочей силы и развитых научных центров).

Также следует отметить, что даже если решение о прямых иностранных инвестициях принимается на основе соображений эффективности и желания привлечь местных производителей, то возникновение «внешних эффектов» и перетока технологий более вероятны при условии либерализации торговли и развития конкуренции внутри страны.

Техническое регулирование

Обязательные технические требования к продукции, устанавливаемые на территории отдельных государств, имеют огромное значение в международной торговле. Различия в обязательных технических требованиях к товарам и национальные особенности правил и процедур оценки их соответствия принятым стандартам могут создавать существенные барьеры в международной торговле. На практике технические барьеры являются серьезным фактором, ограничивающим возможности доступа товаров стран Таможенного союза на зарубежные рынки. Поэтому одним из важных направлений формирования Единой торговой политики в рамках Таможенного союза и ЕЭП должна стать гармонизация технических регламентов и стандартов, а также санитарных и фитосанитарных мер стран-членов с международными и европейскими стандартами во всех сферах деятельности. С одной стороны это будет способствовать выпуску конкурентоспособной экспортной продукции, соответствующей международным требованиям, а с другой — приведет к снижению и устранению технических барьеров в торговле.

Гармонизация технических требований к продукции является одним из ключевых факторов для упрощения выхода предприятий стран ТС на внешние рынки, а также способствует развитию торговли внутри ТС.

К текущему моменту странами-участниками ТС уже сделаны определенные шаги по взаимной гармонизации в сфере технического регулирования. В частности, подписано соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации. Данным соглашением вводится Единый перечень продукции, для которой устанавливаются единые требования в рамках ТС.

В настоящее время перечень состоит из 61-й товарной позиции, однако только для 30-ти из них разработаны соответствующие технические регламенты ТС. До окон-

чательного формирования единого режима технического регулирования предстоит принять и ввести в действие все требуемые единые технические регламенты ТС. Также в рамках работы по гармонизации в сфере технического регулирования принято решение о взаимном признании аккредитации органов по сертификации и испытательных лабораторий; сформулировано положение о формировании единого перечня органов оценки соответствия и испытательных лабораторий и, наконец, разработан единый перечень продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия в рамках ТС с выдачей единых документов.

Стоит отметить, что сама практика технического регулирования в странах Таможенного союза существенным образом отличается от международных стандартов. В частности, Россия и страны ОЭСР принципиально по-разному подходят к допуску на внутренние рынки продукции, основанной на новых химических соединениях. В России на основании лабораторных исследований должен быть сертифицирован каждый новый конечный продукт, в то время как в странах ОЭСР принято исследовать влияние на здоровье человека и окружающую среду лишь новых химических веществ. При этом допуск химических смесей и продукции на их основе не требует проведения отдельных лабораторных исследований.

Кроме того, в мировой практике проведена большая работа по гармонизации единых стандартов проведения неклинических лабораторных испытаний новых химических веществ, позволяющая обеспечить надежность данных, поставляемых соответствующими испытательными лабораториями. В частности, в рамках ОЭСР приняты принципы так называемой «надлежащей лабораторной практики» (НЛП), регламентирующей порядок и требования к организации, проведению, аудиту лабораторных испытаний, а также к формированию отчетной документации и организации ее хранения в лабораторном центре.

Помимо самих принципов НЛП, страны ОЭСР регламентируют национальные программы по обеспечению аккредитации испытательных лабораторий в качестве придерживаемых принципов НЛП и обеспечивают взаимное признание результатов неклинических испытаний, произведенных в аккредитованных лабораториях друг друга.

Присоединение стран ТС к режиму взаимного признания результатов неклинических испытаний в аккредитованных национальных лабораториях потребует значительных усилий, направленных на внедрение национальных программ по аккредитации лабораторий в согласии с принципами НЛП. Подобные программы предусматривают определение и развертывание соответствующих органов по аккредитации, внедрение практики контрольных мероприятий в согласии с принципами ОЭСР и обеспечение условий для возникновения национальных испытательных лабораторных центров, способных быть аккредитованными в согласии с принципами НЛП.

Таким образом, ожидаемые трудности в развитии внешней торговли стран ТС исходят из отличий национальных стандартов от международных, высокой доли продукции, подлежащей обязательной сертификации, а также из несовершенства работы по отсеву недобросовестных участников рынка сертификации органами по аккредитации. Для решения проблем данной сферы потребуются предпринять дополнительные шаги по следующим направлениям:

1) В рамках реформирования обязательного подтверждения соответствия и преимущественной замены обязательной сертификации декларированием соответствия рекомендуется принять следующие меры:

- сокращение сферы обязательной сертификации; сертификацию следует применять только в отношении продукции, представляющей высокие риски нанесения ущерба жизни и здоровью граждан, а также безопасности государства; в отношении же продукции, характеризующейся умеренными рисками нанесения ущерба, целесообразна замена обязательной сертификации декларированием соответствия обязательным требованиям;
- исключение одновременного подтверждения соответствия готовой продукции и ее составных частей (материалов и комплектующих изделий), а также дублирования систем обязательной сертификации;
- замена обязательной сертификации декларированием соответствия на основе собственных доказательств по продукции, где имеются иные формы оценки соответствия обязательным требованиям безопасности при ее выпуске в обращение (государственная регистрация, санитарно-эпидемиологическая экспертиза и другие формы оценки соответствия).

2) В рамках гармонизации обязательных требований и взаимного признания результатов подтверждения соответствия рекомендуется принять следующие меры:

- согласование требований технических регламентов и национальных стандартов и сводов правил, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований технических регламентов, с международными организациями в соответствии с процедурами, предусмотренными соглашением ВТО по техническим барьерам в торговле и другими соглашениями;
- гармонизация как действующих форм и правил оценки соответствия, так и устанавливаемых в технических регламентах в соответствии с принципами глобальной системы оценки соответствия и процедурами, предусмотренными соглашением ВТО по техническим барьерам в торговле и другими соглашениями; при этом в целях снятия административной нагрузки для малых и средних предприятий следует учесть положения Решения Европейского парламента и совета № 768/2008/ЕС от 09 июля 2008 года (пункт 4 статьи 4) в части установления более гибких административных и технических процедур оценки соответствия в отношении продукции мелкосерийного и несерийного производства;
- гармонизация правил и методов испытаний, измерений, исследований и отбора образцов.

3) Дополнительные шаги должны быть сделаны для получения международного признания национальными органами по аккредитации. Национальный центр по аккредитации Казахстана получил международное признание только в сфере аккредитации испытательных лабораторий. России и Беларуси следует присоединиться к применяемому ОЭСР режиму взаимного признания результатов неклинических испытаний новых химических соединений в плане воздействия на здоровье человека и окружающую среду лабораториями, придерживающимися принципов «надлежащей лабораторной практики».

Вставка 8. Соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах — участниках Единого экономического пространства (от 9 декабря 2010 года)

В соглашении о торговле услугами и инвестициях страны ТС договорились о предоставлении производителям услуг на территории своей страны режима не менее благоприятного, чем национальным производителям, за исключением ряда отраслей (воздушный, внутренний водный транспорт и др.), или чем иностранным производителям. Также страны не могут выдвигать к экономическим агентам стран ТС дополнительные требования. Агенты стран ТС могут принимать участие в приватизации собственности других стран ТС.

Вместе с тем, страны сохранили за собой значительные перечни по ограничениям в торговле услугами, срок действия которых не определен.

В сфере услуг связи соглашение устанавливает правила регулирования в области электросвязи на рынках государств, за исключением почтовой связи и услуг по распространению вещательных телевизионных и/или радиоканалов на территориях сторон. Предусмотрены общие правила лицензирования деятельности, общие принципы регулирования тарифов, стремление выбора единого подхода в части ценообразования на услуги по пропуску трафика; обеспечение недискриминационного доступа к сетям и услугам электросвязи.

В сфере финансовых услуг гармонизация законодательства и надзора должна произойти к 2020 году.

4) По аналогии с Европейским союзом, в рамках ТС следует создать объединенные комитеты по выработке общих норм и стандартов в области товаров и услуг, электротехники и телекоммуникаций и др.

Торговая политика на отдельных рынках

Построение единого экономического пространства подразумевает формирование благоприятных условий для свободной торговли услугами между странами-участниками. Создание общего рынка услуг является сложной задачей, так как существенным образом затрагивает вопросы внутреннего регулирования отдельных стран. Реальный процесс интеграции рынка услуг растянется на многие годы. Однако начало этому процессу положено — между странами-членами ТС уже подписано соглашение о торговле услугами и инвестициях в государствах-участниках Единого экономического пространства.

Финансовые услуги. Для создания единого рынка финансовых услуг странам ТС необходимо решить ряд вопросов в сфере регулирования финансовых рынков:

- гармонизировать законодательство в сфере регулирования финансовых рынков на основе международных принципов и стандартов либо на основе образцов наилучшей международной практики;
- разработать единые требования к участникам финансового рынка, руководствуясь наилучшей мировой практикой и международными стандартами; раз-

Вставка 9. Соглашение о создании условий на финансовых рынках для обеспечения свободного движения капитала (от 9 декабря 2010 года)

Это рамочное соглашение, направленное на гармонизацию общих условий функционирования финансовых рынков: законодательства, подходов к управлению рисками, защиты прав потребителей. Одновременно страны признали важность прозрачности финансовых рынков, поэтому predetermined переход на МСФО и гармонизация требований к раскрытию информации.

работанные требования должны быть не ниже, чем применяющиеся в настоящее время в государствах ТС, что позволит странам признавать лицензии, полученные финансовыми посредниками сразу во всех странах ТС;

- перейти к международным стандартам бухгалтерского учета в организациях финансового сектора.

В настоящее время финансовые рынки в странах ТС слабо развиты⁴⁵, что препятствует как взаимной торговле (из-за дефицита кредитных ресурсов при осуществлении экспортно-импортных операций), так и внутреннему экономическому росту. Препятствуют развитию реального сектора экономики и создают дополнительные макроэкономические риски слабость финансовых посредников, несовершенство финансового надзора, отсутствие «длинных» денег⁴⁶, непрозрачность финансового сектора из-за несоответствия национальных стандартов учета международным, неразвитость системы учета и прогнозирования рисков и многое другое. Таким образом, страны-члены ТС должны проводить политику, направленную не только на гармонизацию сферы финансового регулирования, но и на развитие финансовых рынков.

В долгосрочной перспективе интеграция и либерализация финансовых рынков стран ТС будет являться определяющим условием для развития ЕЭП.

Для разработки единой политики в сфере услуг странам необходимо оперативно получать надежную и полную информацию о состоянии данного сектора. В этой связи странам ТС понадобится в определенной степени гармонизировать процедуры сбора и обработки статистических данных.

Транспортные услуги, услуги связи и электроэнергия. Свободная торговля услугами связи, транспортными услугами и электроэнергией является желательным элементом создания общего рынка. В момент создания Европейского союза данные отрасли на первое время были исключены из отраслей, формирующих общий рынок, в силу политического сопротивления к изменениям. Однако высокий уровень

⁴⁵ В настоящее время разрабатывается проект Московского международного финансового центра (МФЦ), который в перспективе может стать региональной финансовой площадкой для ТС: расчеты в национальных валютах, валютная торговая площадка, первичное размещение акций средних компаний, корпоративные облигации, торговые контракты на региональные товары и др.

⁴⁶ Хотя ряд инвестиционных проектов реализуется через национальные банки развития (в том числе ВЭБ); совместные (ЕАБР) и крупные региональные банки (Сбербанк, ВТБ, Альфа-банк, Казкоммерцбанк) также финансируют проекты в рамках ТС.

Вставка 10. Соглашение о регулировании доступа к услугам железнодорожного транспорта, включая основы тарифной политики (от 9 декабря 2010 года)

Для обеспечения равных тарифных условий для всех товаропроизводителей в ЕЭП, в соответствии с соглашением, страны ТС до 1 января 2013 года унифицируют тарифы на услуги железнодорожного транспорта по перевозке грузов по территории ТС. В качестве основного метода тарифообразования на железнодорожном транспорте выбран метод экономически обоснованных затрат.

Начиная с 2013 года предусматривается возможность установления уполномоченными органами государств ТС предельно минимальных и предельно максимальных тарифов на перевозки грузов железнодорожным транспортом. Внутри установленного коридора перевозчики самостоятельно будут устанавливать тариф на свои услуги. Предполагается, что определенная степень свободы в этом процессе будет способствовать модернизации железнодорожных перевозок. Контроль за изменением уровня тарифов внутри ценового коридора возложен на Комиссию ТС.

С 1 января 2013 года отменяется действующая в настоящее время система установления исключительных тарифов. По согласованию с Комиссией ТС стороны смогут их определять для отдельных направлений перевозок определенных грузов в случае, если невозможно предоставить товаропроизводителям поддержку в иной форме.

В соглашении также закреплены обязательства сторон по предоставлению с 1 января 2015 года равного доступа к инфраструктуре для перевозчиков государств ЕЭП.

монополизации данных секторов в конечном итоге привел к недостаточному уровню развития необходимой инфраструктуры из-за отсутствия у монополистов стимулов к повышению качества предоставляемых услуг и снижению их стоимости. В конце концов исключение этих отраслей из требований общего рынка было снято, что привело к росту конкуренции и снижению цены для конечного потребителя.

Недостаточное развитие инфраструктуры оказывает отрицательное воздействие как на инновационную, так и на внешнеторговую деятельность предприятий.

Таким образом, для получения максимального экономического эффекта от мер по созданию ЕЭП странам ТС также следует провести либерализацию рынков транспортных услуг, услуг связи и электроэнергетики.

Однако уже на первых порах, если страны ТС хотят получить экономическую выгоду от образования союза, им необходимо уделить внимание развитию транспортной инфраструктуры, так как ее неудовлетворительное состояние является одним из препятствий для развития межрегиональной и международной торговли.

Для свободной торговли услугами странам ТС потребуется взаимное признание свидетельств об образовании и профессиональной квалификации, так как подтверждение квалификации является одним из необходимых условий рабо-

ты во многих секторах (например, в области предоставления медицинских услуг и в банковском секторе).

Рынок сельскохозяйственной продукции. В 2012 году Россия вступила в ВТО, что должно привести к постепенному снижению импортных пошлин, в том числе на продовольственную продукцию и сельскохозяйственное сырье. Поскольку условиями ТС закреплён единый тариф, Казахстан и Беларусь будут вынуждены также снизить импортные пошлины. Вместе с тем, это может привести к ухудшению положения сельхозпроизводителей и предприятий пищевой промышленности в странах ТС. В этой связи вопрос развития сельского хозяйства приобретает определенную остроту для стран ТС, требуя отдельного внимания при разработке единой торговой политики.

Для развития торговли с третьими странами и между собой странам ТС можно координировать усилия по развитию и усовершенствованию инфраструктуры продовольственного рынка (строительство хранилищ, оптовых рынков, терминалов и др.). Данные меры позволят снизить затраты производителей и, в конечном итоге, должны способствовать снижению цен для потребителей.

С точки зрения интеграции рынков стран ТС также можно предусмотреть меры по созданию системы регулярных межбиржевых торгов, развитию других форм электронной торговли и объединению национальных товаропроводящих сетей.

К общим мерам поддержки сельского хозяйства можно отнести развитие сбытовой сети: предоставление фермерам площадок для сбыта собственной продукции городскому населению и содействие развитию конкуренции в розничной торговле.

Вступление России в ВТО и переговоры Казахстана о вступлении в ВТО накладывают дополнительные ограничения на меры поддержки сельского хозяйства, поэтому странам ТС необходимо согласовывать принципы экономической политики в этой сфере.

Также странам понадобится договориться об общих правилах субсидирования и оказания государственной поддержки сельхозпроизводителям. В этом направлении уже сделаны определенные шаги, а именно, странами ТС подписано соглашение о единых правилах государственной поддержки сельского хозяйства. Целью этого соглашения является установление единых подходов к субсидированию аграрной отрасли в рамках Единого экономического пространства, причем при составлении этого соглашения страны ТС придерживались практики, существующей в ВТО.

В соответствии с соглашением, все меры господдержки сельского хозяйства подразделяются на три категории:

- меры, не оказывающие искажающего воздействия на торговлю — «зеленая корзина» (проведение научных исследований, борьба с вредителями и болезнями сельскохозяйственных культур, подготовка кадров и пр.);
- меры, в наибольшей степени искажающие торговлю — «запрещенные субсидии» (экспортные или импортозамещающие субсидии);

- меры, оказывающие искажающее воздействие на торговлю — «желтая корзина» (все прочие субсидии, такие как субсидирование процентной ставки по кредитам сельхозпроизводителей, лизинг и т. д.).

Страны могут использовать меры первого типа без ограничения, не применяют меры второго типа и договариваются между собой о предельно допустимых объемах мер последнего типа (на данный момент, 10% от стоимости сельскохозяйственной продукции). Для Беларуси, в которой уровень государственной поддержки в настоящее время является более высоким, установлен переходный период до 2016 года.

Торговая политика по отношению к основным партнерам

Анализ торговых потоков между странами-членами ТС и остальным миром показал, что основными торговыми партнерами стран ТС являются страны Европейского союза и Китай. При этом экспорт из стран ТС носит преимущественно сырьевой характер, в то время как импортируются в основном машины, оборудование и транспортные средства, продукция химической промышленности, продукты питания и сельскохозяйственное сырье⁴⁷. В связи с этим, странам ТС целесообразно координировать свои усилия, направленные на развитие торговых отношений с третьими странами. Все страны Таможенного союза заинтересованы в увеличении степени дифференциации экспортных потоков и увеличении объемов экспортных операций. Таким образом, меры торговой политики должны предусматривать поддержку экспортеров промышленной и инновационной продукции, а также продукции с более высокой степенью переработки. Одновременно целесообразно стремиться к гармонизации практики внешней торговли в странах ТС, ЕС и Китае, что не только облегчит путь продвижения товаров из ТС на европейский и китайский рынки, но и потенциально будет способствовать развитию отношений с прочими странами за счет совершенствования таможенных процедур и внешнеторговой инфраструктуры, а также гармонизации в сфере технического регулирования.

7.7. Выводы раздела

Основной целью торговой политики является увеличение благосостояния страны, что достигается посредством:

- облегчения доступа на международные рынки отечественным предприятиям;
- стимулирования роста производительности;
- содействия интеграции страны в мировые рынки.

При создании торговых союзов возникает необходимость согласования торговой политики стран-участников таким образом, чтобы учитывались цели каждой из них и принимались во внимание различия стран в структуре внешней торговли и в структуре экономики.

Принципы формирования торговой политики стран ТС с одной стороны должны поддерживать достижение провозглашаемых целей торговой политики, а с другой

⁴⁷ При этом следует отметить, что Россия и Казахстан экспортируют зерновые и, в меньшей степени, муку.

должны помогать развитию социальной и экономической сфер государств-членов ТС в интересах населения этих стран.

В этой связи представляется важным принятие следующих принципов формирования единой торговой политики стран ТС в качестве основополагающих:

- согласование интересов производителей и потребителей товаров и услуг;
- обеспечение конкуренции на рынках;
- учет интересов всех стран-участников ТС;
- учет возможного в будущем расширения ТС и ЕЭП;
- избегание внесения неоправданных искажений в организацию работы рынков.

При разработке целей, принципов и инструментов внешнеторговой политики необходимо учитывать, что максимальные выгоды от либерализации торговли возникают в тех случаях, когда одновременно рынки характеризуются высокой степенью конкуренции и существует свободное движение капитала. Например, опыт ЕС демонстрирует, что сбалансированное сочетание реформ в области торговой, инвестиционной и конкурентной политики приводит к увеличению эффективности в границах общего рынка.

Для того чтобы внешняя торговля оказывала положительное влияние на модернизацию экономики, торговая политика должна быть направлена на:

- развитие торговли, диверсификацию экспорта и увеличение в структуре торговли доли высокотехнологичных товаров;
- развитие конкуренции со стороны импорта и прямых иностранных инвестиций (но не в ущерб развитию отечественных предприятий);
- поддержку экспорта;
- развитие сферы услуг и вовлечение страны в торговлю нематериальными активами (*intangible assets*).

Эффективность внешнеторговой политики, направленной на развитие инноваций, будет связана с такими факторами как:

- способность отечественных предприятий перенимать знания и умения;
- степень либерализации торговли в стране;
- уровень развития бизнес-климата в регионе.

Для улучшения абсорбции новых технологий и развитию собственных инноваций странам ТС также необходимо уделять внимание развитию человеческого капитала, развитию образовательной системы и поддержке научных исследований.

Список приоритетных отраслей в странах ТС во многом совпадает, что облегчает согласование внешней торговой политики в сфере поддержки экспорта, привлечения ПИИ в эти отрасли и упрощение импорта комплектующих.

В краткосрочном периоде гармонизация технических требований к продукции является одним из ключевых факторов для упрощения выхода предприятий стран ТС на внешние рынки, а также способствует развитию торговли внутри ТС. В долгосрочной перспективе интеграция и либерализация финансовых рынков стран ТС будет являться определяющим условием для развития ЕЭП.

Раздел 8. Разработка предложений по взаимосвязанной системе инструментов Единой торговой политики ЕЭП

Среди инструментов внешнеторговой политики государства можно выделить пошлины, субсидии, количественные ограничения (квоты), а также различные законодательно установленные институциональные барьеры, оказывающие влияние на характер и специфику международного движения товаров.

Возможности использования таможенных пошлин как инструмента управления импортно-экспортными потоками в рамках ТС в целом ограничены, что связано с вступлением России в ВТО, налагающим на нее определенные обязательства в рамках таможенной политики.

С точки зрения применения прочих мер внешнеторговой политики особое внимание стоит обратить на совершенствование таможенных процедур и налоговой системы в связи с экспортно-импортной деятельностью, техническое регулирование, антидемпинговую политику.

Применение количественных ограничений (квот) в рамках ТС весьма ограничено. Во-первых, в договоре о ТС и едином экономическом пространстве от 1999 года сказано, что Таможенный союз не допускает «каких-либо тарифных и нетарифных ограничений (лицензирование, квотирование) во взаимной торговле, за исключением случаев, предусмотренных» договором. Во-вторых, вступив в ВТО, Россия декларировала выполнение принятых обязательств, в том числе в части правил ВТО об использовании квот. Таким образом, введение квот возможно, только если они обоснованы в соответствии с правилами ВТО.

Вместе с тем, необходимо понимать, что исключительно меры внешнеторговой политики могут не привести к получению значительного положительного эффекта от создания единого экономического пространства и объединения усилий нескольких стран, если внешнеторговая политика не будет дополнена мерами по совершенствованию институциональной среды, бизнес-климата, инфраструктуры, развитию финансовых рынков. Более того, та страна, которая добьется наибольших успехов с точки зрения создания благоприятного бизнес-климата, получит максимальный выигрыш от создания единого экономического пространства.

8.1. Тарифные меры

Вступление России в ВТО в 2012 году и переговоры Казахстана о вступлении в эту организацию существенно ограничивают применение тарифных мер во внешнеторговой политике.

Роль импортных тарифов в формировании внешнеторговой политики существенно упала в последние годы в связи с увеличением роли ВТО и ростом числа двусторонних и многосторонних соглашений о свободной торговле. Вступление России в ВТО в 2012 году и переговоры Казахстана о вступлении в эту организацию существенно ограничивают применение тарифных мер. Текущая структура импортных тарифов ТС в основном определяется договоренностями, достигнутыми Россией. Позиция Казахстана в переговорном процессе о вступлении в ВТО несколько слабее, чем была позиция России, поэтому при вступлении Казахстана в ВТО следует ожидать дополнительного снижения тарифов по ряду товарных категорий или сокращения переходного периода.

В процессе присоединения к ВТО Россия заключила 30 двусторонних договоров о доступе на рынки услуг и 57 договоров о доступе на рынки товаров. После вступления в ВТО средние пошлины в Российской Федерации составят 7.8%, в то время как пошлины в 2011 году составили 10% в среднем по всем товарам. Средняя максимальная пошлина по сельскохозяйственным товарам будет равна 10.8%, а по промышленным товарам — 7.3%. Для сравнения, средние текущие пошлины в сельском хозяйстве в 2011 году в России составляли 13.2%, а в промышленном секторе — 9.5%.

Увеличение импортных пошлин в соответствии с договоренностями России при вступлении в ВТО имело некоторое отрицательное влияние на соглашения Казахстана, который должен был вносить изменения в ряд уже заключенных соглашений, где пошлины были зафиксированы на более низком уровне.

Увеличение импортных пошлин в соответствии с договоренностями России при вступлении в ВТО оказало некоторый отрицательный эффект на соглашения Казахстана, который должен был вносить изменения в ряд уже заключенных соглашений, где пошлины были зафиксированы на более низком уровне. Введение единого внешнего тарифа ТС, по расчетам Всемирного банка (2012), привело к увеличению тарифов Казахстана со среднего уровня в 6.7% до 11.1% без взвешивания (с 5.3% до 9.5% после взвешивания с учетом удельного веса в стоимостном объеме).

Согласно оценке Всемирного банка, более высокие тарифы привели к потере реального дохода Казахстана в результате:

- увеличения затрат по импорту для бизнеса и потребителей;
- смещения в сторону неэффективного производства в рамках тарифного диапазона;
- уменьшения реальной заработной платы;
- отклонения от ввоза технологий из более технологически продвинутых стран Европейского союза и других стран мира, ведущего к потере выгод от прироста производительности в долгосрочной перспективе.

По сравнению с Россией, Беларусью и другими странами СНГ, торговля Казахстана с остальными странами мира сокращается, в результате чего уменьшается импорт технологий из более технологически продвинутых стран Европейского союза и других стран мира, приводя к потере выгод от прироста производительности

в долгосрочной перспективе. Что касается расширения или сокращения секторов экономики, почти во всех секторах услуг происходит сокращение, потому что они не получают выгод от увеличения защиты от конкуренции и становятся относительно менее прибыльными по сравнению с секторами, в которых защита от конкуренции со стороны импорта больше.

Структура экономики в Беларуси существенно отличается от экономической обстановки в России и Казахстане, поэтому необходимость снижения импортных тарифов в соответствии с соглашениями России и Казахстана на ряд товаров может оказать здесь в краткосрочном периоде негативное влияние на некоторые отрасли экономики.

Структура экономики в Беларуси существенно отличается от России и Казахстана, поэтому необходимость снижения импортных тарифов в соответствии с соглашениями России и Казахстана на ряд товаров может оказать в краткосрочном периоде негативное влияние на некоторые отрасли экономики. Но, с одной стороны, соглашения ТС предполагают сглаживание отрицательного влияния на бюджетные поступления, с другой стороны, усиление конкуренции со стороны импорта в долгосрочной перспективе может оказать положительное влияние на эффективность производства и инновационную активность белорусских предприятий (при условии существования конкурентных рынков).

Анализ, проведенный Точицкой (2012), показал, что вступление России в ВТО окажет влияние на белорусскую внешнюю торговлю через два канала. Во-первых, Беларусь будет вынуждена принять на себя обязательства России по доступу на рынок товаров и провести своего рода «принудительную» торговую либерализацию, которая приведет к изменению объемов импорта и скажется на внутреннем рынке. Во-вторых, членство России в ВТО приведет к росту конкуренции на российском рынке вследствие сокращения тарифов на целый ряд товаров. На момент вступления России в ВТО как на российском, так и на белорусском рынках рост импорта и усиление конкуренции будут отмечаться только по одному из выбранных для анализа товаров — моторные транспортные средства для перевозки грузов.

После завершения переходного периода больше товаров почувствуют влияние снижения тарифов и роста импорта. Результаты моделирования показывают, что наиболее уязвимыми после установления конечных связанных ставок тарифов могут оказаться лекарственные средства, телевизоры, холодильники, изделия для транспортировки и упаковки товаров из пластмасс, седельные тягачи и грузовики, причем последние из вышеназванных товаров могут пострадать в наибольшей степени.

Несмотря на то, что белорусские производители молочной и мясной продукции не будут затронуты последствиями сокращения тарифов и усиления конкуренции с иностранными поставщиками, из-за сохранения высокого уровня протекционистской защиты экспорт данных товаров в Россию, несомненно, ощутит на себе влияние вступления этой страны в ВТО. Во-первых, Россия взяла на себя обязательства вдвое сократить субсидирование сельского хозяйства (агрегированный уровень

поддержки, искажающий торговлю). Возможно, Беларусь будет вынуждена также снижать государственную поддержку данного сектора, поскольку страны ТС, скорее всего, будут координировать политику предоставления субсидий и государственной помощи в рамках Единого экономического пространства. Во-вторых, даже если Беларуси и удастся сохранить поддержку АПК на прежнем уровне, Россия может заставить ее «добровольно» сократить экспорт ряда товаров, если российские производители будут жаловаться на несправедливую конкуренцию. Вместе с тем, для стран ТС повышается значимость освоения таких средств как инструменты «зеленой корзины».

Вступление России в ВТО и последующая за этим своего рода «обязательная торговая либерализация» в Беларуси положительно повлияет как на потребителей, так и на производителей в Беларуси, например, вследствие расширения возможности использования более дешевых и качественных товаров. Однако анализ показывает, что ряд отраслей в долгосрочном периоде могут столкнуться с проблемами в связи с ростом конкуренции. Вследствие этого Беларуси необходимо разработать стратегии поддержки отраслей, которые вероятнее всего могут ощутить на себе негативное влияние в результате вступления России в ВТО. Ответные меры в области политики, направленные на преодоление возможных проблем, должны, прежде всего, быть ориентированы на проведение структурных реформ с целью повышения конкурентоспособности предприятия и их приспособления к новому соотношению цен. В ряде случаев, когда такого рода помощь не будет эффективной, государство может помочь им в проведении социально приемлемого сокращения производства и переориентации его на выпуск других товаров.

Принимая экономические решения по вопросу поддержки ряда предприятий и отраслей, следует учитывать, что предоставление финансовой помощи (субсидий) будет целесообразно только в краткосрочном периоде и если это будет способствовать росту реальной конкурентоспособности, иначе, скорее всего, это приведет к потере денег налогоплательщиков.

При этом следует отметить, что последствия вступления в ВТО будут неодинаковы для различных регионов России. Часть регионов, где сосредоточены отрасли, для которых ожидается отрицательный эффект, должны будут, как и Беларусь, проводить структурные реформы, направленные на повышение конкурентоспособности компаний в отдельной взятой области.

Дальнейшая внешнеторговая политика ТС в области тарифных мер должна быть нацелена на более эффективную диверсификацию экспортной корзины стран ТС. Ставки тарифов на товары, для которых существует высокая вероятность попадания в экспортную корзину, должны быть выше средних ставок. Ставки тарифов на товары, которые импортируются как комплектующие, должны быть низкими или нулевыми.

Дальнейшая внешнеторговая политика ТС в области тарифных мер должна быть нацелена на более эффективную диверсификацию экспортной корзины стран ТС

и корректировку их структуры ставок импортных тарифов в соответствии с вероятностью возникновения новых экспортных товаров в корзине названных стран.

Использование высоких тарифов в отраслях, производящих товары, возникновение конкурентных преимуществ по которым маловероятно, снижает возможности диверсификации экспортной корзины, так как запирает ресурсы экономики в неэффективных и неперспективных с точки зрения мирового разделения труда секторах экономики.

В этом случае более правильный подход состоит в том, чтобы сопоставить меры тарифного регулирования со списком вероятности возникновения соответствующего товара. Более высокие тарифы должны соответствовать товарам с более высокой степенью возникновения конкурентного преимущества, а более низкие тарифы или их полная отмена должны быть для товаров с низкой вероятностью (списки товарных групп с наибольшим экспортным потенциалом в странах ТС приведены в разделе 2). Такой подход к тарифному регулированию будет способствовать ускорению диверсификации торговой корзины.

Аналогичный подход необходимо использовать для пересмотра уже существующих и при подготовке предложений для будущих преференциальных торговых соглашений соответствующих стран. Так, необходимо добиваться снижения импортных тарифов в странах-партнерах по тем товарам, где вероятность возникновения конкурентных преимуществ у стран ТС достаточно высока. Это облегчит условия доступа потенциальных производителей данных товаров на зарубежные рынки, что, в свою очередь, будет способствовать развитию этой отрасли и ее экспорта. Нам представляется, что такая позиция на переговорах может быть достаточно приемлема для партнеров, так как в настоящий момент экспорт этих товаров на их территорию или вообще отсутствует или очень незначителен, что позволяет получить уступки с их стороны по определенным пунктам тарифного расписания.

Существенная доля импорта в Таможенном союзе приходится на Россию. Кроме того, Россия существенно меньше зависит от импорта из стран ТС, чем Беларусь (более 50% импорта приходится на страны ТС) и Казахстан (40% импорта из ТС). В этой ситуации возникает проблема, когда ставки импортных тарифов определяются больше интересами России, чем интересами Казахстана и Беларуси. В то же время в целях политики модернизации экономики будет необходимо упростить доступ к импортируемым комплектующим, особенно из развитых стран или в секторах, где предполагается появление ПИИ в высокотехнологичных отраслях. Поэтому при осуществлении дальнейших шагов по согласованию импортных тарифов или соглашений о свободной торговле ТС необходимо обращать специально внимание на те товары, которые используются в качестве комплектующих, особенно в высокотехнологичных отраслях, и учитывать интересы каждой из стран ТС вне зависимости от доли ввозимых товаров в общем импорте ТС.

При этом необходимо учитывать, что положительное влияние от импорта комплектующих возникает в том случае, когда они приходят из более развитых стран. Например, в Беларуси в машиностроении доля импорта в себестоимости составляет 34%, и, согласно таблицам «затраты-выпуск», удельный вес импортных товаров

в общем объеме используемых в производстве составляет 44%, но большая часть этого импорта идет из России, то есть повышение тарифов на комплектующие просто еще больше укрепит позиции российских предприятий.

8.2. Поддержка экспорта

Одной из ключевых проблем в сфере внешней торговли в странах Таможенного союза является низкая дифференциация экспортной структуры и сырьевой характер экспорта. В связи с этим важнейшей задачей торговой политики стран ТС должна стать задача повышения объемов несырьевого экспорта. Конкретные меры, которые позволят увеличить число организаций-экспортеров и нарастить объемы экспорта товаров с высокой степенью обработки и экспорта инновационной продукции, должны способствовать формированию благоприятной среды для экспортеров, а именно:

- развитию инфраструктуры поддержки экспорта (финансовые — в первую очередь, а также маркетинговые, организационные, информационные и другие услуги экспортерам);
- устранению таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта;
- усилению координации и взаимодействия всех заинтересованных в увеличении экспорта сторон (надгосударственные и государственные структуры стран ТС, представители экспортеров);
- усилению торгово-политической деятельности по продвижению экспорта стран ТС на внешних рынках.

Странам-участникам ТС целесообразно координировать свои действия в области поддержки продвижения экспорта на внешние рынки. Страны Таможенного союза могут разработать совместную стратегию поддержки экспорта, в которой будут отражены основные цели, задачи, принципы и инструменты поддержки экспорта. Так как перед странами во многом стоят похожие задачи по поддержке экспорта, то обмен опытом, информацией и, в отдельных случаях, совместная деятельность будут способствовать достижению национальных интересов каждой из стран. Конкретные инструменты поддержки экспорта, которые целесообразно применять в странах ТС, рассмотрены ниже.

Меры поддержки экспорта должны носить комплексный характер и включать в себя как финансовые инструменты (льготные кредиты, системы страхования, государственные гарантии), так и информационно-консультационные инструменты.

Инструменты поддержки инфраструктуры экспорта

В финансовой сфере:

- совершенствование механизма государственной гарантийной поддержки экс-

порта в соответствии с международной практикой, включая разработку четких критериев и процедур получения государственной поддержки;

- предоставление государственных гарантий экспортно-ориентированным высокотехнологичным предприятиям по инвестиционным кредитам;
- внедрение новых финансовых продуктов для экспортеров на базе национальных государственных кредитных организаций;
- возмещение из национальных бюджетов затрат на уплату процентов по инвестиционным кредитам, полученным предприятиями в национальных кредитных организациях, на создание новых и модернизацию действующих экспортных товаров (услуг);
- возмещение из национальных бюджетов организациям части затрат на страхование рисков, связанных с реализацией инвестиционных проектов в целях осуществления внешнеэкономической деятельности;
- снижение ставок страховых взносов для экспортно-ориентированных высокотехнологичных компаний;
- создание на национальном уровне специальной структуры — агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Агентство может предлагать массовые страховые продукты, а также новые страховые продукты.

В консультационной сфере:

- создание онлайн-консультационных сервисов для экспортеров, включая широкий перечень ресурсов в сфере внешнеэкономической деятельности, которые могут быть полезны экспортерам: данные сервисы должны предоставлять информацию о действующих процедурах поддержки экспорта;
- создание сети внешнеторговых посредников, ориентированных преимущественно на малый и средний бизнес;
- создание и распространение маркетинговых отчетов по внешним рынкам, отчетов по отдельным секторам внешних рынков.

Прочее:

- снижение и устранение визовых ограничений во взаимоотношениях с основными торговыми партнерами;
- создание на базе торговых представительств или при содействии частного сектора торговых домов, которые будут осуществлять помощь в хранении, сертификации и продвижении продукции за рубежом.

Инструменты, направленные на устранение таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта

Административные барьеры, связанные с прохождением таможенных процедур, остаются одним из основных сдерживающих факторов для ведения экспортной деятельности в странах Таможенного союза.

Основными направлениями совершенствования таможенных процедур должны стать:

- сокращение количества документов до минимального уровня;
- оптимизация сроков таможенного оформления и выдачи разрешений на вывоз;
- упрощение порядка оформления экспортных разрешительных документов;
- отказ от контроля сведений о стоимости товаров (оставить только сбор статистических сведений) и установление объема сборов в размерах, которые не зависят от стоимости товаров;
- оптимизация процедур таможенного оформления в случае временного ввоза-вывоза товаров на гарантийный ремонт.

Целесообразно также:

- внедрить упрощенные таможенные процедуры в отношении лиц, осуществляющих вывоз собственной продукции;
- упростить валютный контроль.

Совершенствование деятельности налоговых органов должно в первую очередь идти по пути решения проблемы возврата НДС при осуществлении экспортной деятельности. Очень часто проблемы возврата НДС приводят к отказу предприятий от экспортной деятельности. В связи с этим необходимо:

- активизировать работу по улучшению налогового администрирования и совершенствования процедуры возмещения НДС по экспортным поставкам.

Подробнее о проблеме возврата НДС см. раздел 8.4.

В идеале возврат НДС по экспортным поставкам должен происходить автоматически, а функции выявления и борьбы с недобросовестным экспортом не должны лежать на налоговых органах.

Создание благоприятных условий для внешней торговли потребует дальнейшей гармонизации технических регламентов и стандартов, санитарных и фитосанитарных мер стран-членов с международными и европейскими стандартами во всех сферах деятельности. Необходимо также продолжить работу по разработке общих технических регламентов.

Наряду с гармонизацией внутренних стандартов и технических регламентов, представляется целесообразным добиться соответствия аккредитации органов по оценке соответствия и испытательных лабораторий международным стандартам в этой области, чтобы получить в дальнейшем международное признание. Данная мера, вместе с предыдущей, позволит снизить затраты производителей-экспортеров на получение сертификатов на продукцию.

Инструменты координации и взаимодействия всех заинтересованных сторон в увеличении экспорта

- организация рабочих встреч, круглых столов, семинаров и конференций с привлечением представителей национальных органов власти, представителей экспортеров и экспертного и научного сообщества;
- повышение квалификации сотрудников государственных органов, ответственных за реализацию торговой политики;

- подготовка и публикация информационных и аналитических материалов по актуальным темам внешнеэкономической деятельности.

Инструменты усиления торгово-политической деятельности по продвижению экспорта стран ТС на внешних рынках

- Повышение качества работы торгпредств за счет:
 - создания сайтов торговых представительств в странах-основных торговых партнерах и обеспечение доступа к необходимым источникам информации на двух языках (национальном и на языке страны пребывания) через сайт торгового представительства;
 - введения критериев эффективности деятельности торговых представительств;
 - формирования и согласования приоритетов деятельности торгпредств с национальными органами исполнительной власти.
- Создание единой (состоящей из национальных блоков) информационной системы об экспортерах из стран ТС и ее распространение в зарубежных странах.
- Координация усилий в сфере выставочно-ярмарочной деятельности и по повышению ее эффективности, в том числе за счет:
 - выделения средств из национальных бюджетов на проведение выставочно-ярмарочных мероприятий;
 - разработки перечня выставок и ярмарок, организуемых за рубежом;
 - повышения уровня взаимодействия и координации национальных и региональных органов исполнительной власти между собой, а также с общественными и предпринимательскими объединениями, бизнес ассоциациями.
- Проведение целенаправленной работы по формированию положительного имиджа Таможенного союза.

8.3. Привлечение ПИИ

Меры по привлечению прямых иностранных инвестиций можно разделить на две группы:

- направленные на улучшение инвестиционного климата в целом в экономике;
- целенаправленное привлечение иностранных инвесторов в определенные отрасли экономики.

Меры из второй группы относятся большей частью к налоговой политике (льготы, налоговые каникулы, покрытие стартовых издержек и т.п.), в ряде случаев прибегают к развитию государственно-частного партнерства (для предоставления иностранным инвесторам определенных льгот и гарантий). На текущем этапе развития ТС и ЕЭП перенесение и даже согласование этих мер на наднациональном уровне не представляется целесообразным. Кроме того, эффективность привлечения ПИИ в большей степени определяется даже не национальной политикой, а экономиче-

ской политикой отдельно взятых регионов страны. Поэтому и в долгосрочной перспективе перенесение конкретных задач по привлечению ПИИ на наднациональный уровень (т. е. в органы ТС) не требуется.

Для привлечения ПИИ страны ТС должны на наднациональном уровне согласовывать мероприятия по улучшению инвестиционного климата и снижению административных препятствий, при этом конкретные стратегии по работе с иностранными инвесторами должны разрабатываться на национальном и региональном уровнях.

Основные препятствия, с которыми сталкиваются иностранные компании при инвестировании в другие страны, больше зависят от общего уровня развития инвестиционного климата. К ним можно отнести:

- *Ограничения доступа в определенные секторы экономики*

Странам ТС необходимо согласовать ограничения на присутствие иностранного капитала в ряде отраслей, особенно тех, которые обеспечивают функционирование бизнеса (финансовый и страховой сектор, телекоммуникации), для того чтобы иностранные компании могли рассчитывать на получение доступа на рынки ТС в целом. Также необходимо тщательно рассмотреть существующие требования к ПИИ в областях обрабатывающей промышленности и оценить степень их эффективности (например, является ли эффективной мерой требования обязательности применения местных комплектующих изделий и материалов, действительно ли они способствуют защите вертикально интегрированных отраслей в экономике и привлечению ПИИ в производство промежуточных товаров.

- *Ограничения при начале нового бизнеса*

Для упрощения входа ПИИ в отрасли необходимо в каждой из стран ТС улучшать бизнес-климат в области регистрации компаний и в следующих видах деятельности:

- регистрация предприятия;
- регистрация в реестрах иностранных инвесторов;
- открытие счета в банке;
- получение вида на жительство и права на работу для иностранных сотрудников;
- регистрация в налоговых органах и органах социального страхования;
- получение разрешений на ведение бизнеса и торговлю;
- регистрация в статистических органах.

Получение доступа к земле под индустриальное использование

Опросы предприятий показывают, что затруднения с получением доступа к земле, электричеству и телекоммуникациям являются существенным препятствием для начала или расширения бизнеса в странах ТС. Иностранные предприятия, как пра-

вило, отмечают сложности с доступом к земле, получением разрешений на строительство от муниципальных и федеральных исполнительных органов власти, подключением к электрическим сетям, к водо- и теплоснабжению.

Возможность защиты интересов бизнеса в суде

Иностранные компании с большой осторожностью принимают решение об открытии нового бизнеса (особенно в высокотехнологичных отраслях) в странах, где неразвита система судов, недостаточна защита интеллектуальной собственности и наблюдается высокий уровень коррупции.

Роль ТС в области привлечения ПИИ должна в большей степени носить информационный и консультационный характер. Органы Таможенного союза должны проводить мероприятия, направленные на:

- согласование общих принципов привлечения ПИИ странами ТС и выработку рекомендаций для правительств стран ТС по изменениям в законодательстве, связанном с ПИИ;
- проведение кампаний по привлечению внимания потенциальных инвесторов к инвестиционным возможностям на территории ТС;
- осуществление деятельности по улучшению инвестиционного имиджа стран ТС.

ТС может взять на себя функции проведения ежегодного подробного анализа текущей ситуации в промышленности и сфере услуг с целью выявления новых потенциальных направлений для привлечения ПИИ, а также сбора и распространения информации об удачном и неудачном опыте отдельных регионов в сфере работы с иностранными инвесторами, чтобы, с одной стороны, распространять положительный опыт регионов и стран, а с другой стороны — показывать региональным и национальным правительствам типичные ошибки в области взаимодействия с иностранными инвесторами. При этом основное внимание должно уделяться проектам с участием иностранного капитала, которые:

- направлены на развитие экспорта в обрабатывающих отраслях;
- связаны с привлечением новых технологий.

8.4. Совершенствование процедуры возврата НДС при экспортных операциях

Одним из существенных препятствий, с которыми сталкиваются экспортеры стран Таможенного союза, является возврат НДС при экспортных операциях. Важность этой проблемы отмечается экспортерами России и Казахстана. Так как косвенный налог входит в рыночную цену продукции, то уплата НДС в значительной мере поднимает цену продукции (в России — 18%; в Казахстане — 12%), что снижает ее конкурентоспособность на внешних рынках.

Опросы предприятий-экспортеров в России и Казахстане показывают, что основным препятствием для их деятельности является возврат НДС при экспортных операциях.

Проведенный по заказу Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» в Казахстане опрос экспортеров казахстанских предприятий в пищевой, химической и машиностроительной отраслях промышленности, показал, что «задержка возврата НДС является одним из ключевых препятствий для развития экспорта»⁴⁸ из Казахстана. «Существующий режим налогообложения по НДС сдерживает развитие перерабатывающих предприятий, стимулирует уход значительной, сопоставимой с официально декларируемой, части оборота перерабатывающих предприятий в сферу теневой экономики, приводит к отвлечению существенных объемов оборотных средств, необходимых для проведения модернизации производства и обеспечения перехода на производство качественных новых видов продукции»⁴⁹.

Проблемы с возвратом НДС существуют и в России. Опрос экспортеров, проведенный по заказу ЦЭФИР, показал, что хотя эта проблема и не является ключевой для российских экспортеров, она все же создает определенные сложности. В частности, если окупаемость экспортного проекта зависит от успешности возврата НДС, то такой проект, скорее всего, не будет реализован. Основным препятствием при возврате НДС российские экспортеры назвали негласную установку налоговых органов на невозврат НДС. Даже если экспортер предоставил все надлежащие документы в налоговые органы, востребовать НДС у него получается исключительно через суд. Таким образом, проблема возврата НДС, препятствует развитию экспортной деятельности как минимум в двух странах-членах Таможенного союза. Так как перед обеими странами (Казахстаном и Россией) стоит задача диверсификации экспорта за счет увеличения доли экспорта промышленных товаров, продукции более высокой степени переработки, то эту проблему необходимо решать, чтобы расширить круг потенциальных участников экспортной деятельности.

Преодоление проблемы связано с изменением работы налоговых служб и не относится к торговой политике. Один из возможных вариантов решения: автоматический возврат НДС при предоставлении всех требуемых документов. При этом функции дополнительной проверки обоснованности возврата НДС могут быть возложены на отдельное подразделение налоговой службы или иной исполнительный орган. Для минимизации рисков, связанных с возвратом НДС, можно предусмотреть отдельные критерии: минимальный срок работы фирмы, наличие ненулевого бухгалтерского баланса за некоторый период времени. Выработка конкретных механизмов решения данной проблемы может опираться на практику в этой области развитых стран.

8.5. Совершенствование таможенных процедур

Одним из ключевых препятствий для развития внешней торговли в странах Таможенного союза является неудовлетворительная работа таможенных служб. Причем проблемы в работе таможни существуют как при торговле с третьими странами, так и со странами внутри Таможенного союза.

В частности, почти все предприятия пищевой, химической и машиностроитель-

⁴⁸ <http://www.kaznexistest.kz/napr/analytics/export/analysis/>

⁴⁹ Там же.

ной отраслей промышленности, опрошенные по заказу Национального агентства по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» Казахстана отметили, «что существующие обременительные таможенные процедуры (многочисленные, дорогостоящие и продолжительные по времени) создают барьеры в торговле». Среди таких процедур были названы:

- несовершенство процедуры таможенной оценки стоимости товаров;
- высокая стоимость услуг складов временного хранения;
- несовершенство системы таможенной классификация, которая позволяет произвольное применение классификации в отдельных случаях;
- отсутствие электронного документооборота⁵⁰ по принципу «одного окна»;
- завышенные требования к необходимым документам (количество и содержание).

Российские экспортеры также отмечают, что в документах иногда просят указать информацию, которая является коммерческой тайной, а таможенные службы ориентированы на сбор штрафов и пошлин в ущерб интересам экспортеров/импортеров и их контрагентов.

Развитие внешнеторговой деятельности сдерживается неэффективной работой таможни и сложностью документооборота при экспортно-импортных операциях. Количество документов, которые необходимо получить, и издержки на совершение экспортно-импортных операций в Беларуси, Казахстане и России превышают аналогичные показатели в Восточной и Западной Европе и странах ОЭСР.

Существование проблем в деятельности таможни подтверждается низкими рейтингами Казахстана и России по индексу развития логистики. По подындексу, характеризующему работу таможни (скорость, простота, прозрачность и понятность процедур), Казахстан занимает 79-е место, Россия – 115-е. Из данных Всемирного банка (см. таблицу 8.1) видно, что количество требуемых при пересечении границы документов в странах ТС превышает количество документов в странах ОЭСР в два раза.

Таблица 8.1. Издержки совершения экспортно-импортных операций

Показатель	Беларусь	Казахстан	Россия	Восточная и Центральная Европа	ОЭСР
Экспорт					
Количество документов, шт.	9	9	8	7	4
Временные затраты, дней	15	76	36	27	10
Стоимость, \$	2210	3130	1850	1774	1032
Импорт					
Количество документов, шт.	10	12	10	8	5
Временные затраты, дней	30	62	36	29	11
Стоимость, \$	2615	3290	1800	1990	1085

Источник: Всемирный банк, рейтинг «Ведение бизнеса»-2012

⁵⁰ В России система электронного документооборота уже запущена, хотя предприятия отмечают некоторые недостатки ее работы.

Таким образом, в рамках формирования единой торговой политики стран-членов ЕЭП особое внимание должно уделяться вопросам гармонизации процесса оформления внешнеторговых сделок (количество документов, необходимых для осуществления экспортных/импортных операций, количество дней, которые необходимо затратить, на экспорт/импорт и т. д.), а также порядка исчисления и уплаты сборов и таможенных пошлин. При этом требуемые документы должны соответствовать международной практике и рекомендуемым международными организациями (например, Всемирной таможенной организацией) типовым документам. Порядок подтверждения происхождения товаров также должен быть гармонизирован странами-членами ЕЭП и основан на международной практике (например, использование в качестве декларации о происхождении товаров грузовых, транспортных или иных товаросопроводительных документов). Целесообразно также сформировать единый для всех стран-членов ЕЭП перечень продукции (работ, услуг), подлежащих обязательному подтверждению соответствия требованиям технических нормативных правовых актов в области технического нормирования и стандартизации. Мероприятия по содействию торговле и развитию инфраструктуры внешнеторговой деятельности должны также предусматривать:

- введение всеми странами-членами единой автоматизированной системы электронного декларирования ввоза товаров на территорию ЕЭП, что, в свою очередь, позволит сократить процедуру таможенного оформления товаров;
- внедрение всеми странами-членами гармонизированной системы предварительного информирования о перемещении товаров через границу ЕЭП, что позволит ускорить проведение таможенных процедур еще до фактического перемещения товаров через границу;
- разработка и внедрение системы анализа и управления рисками при проведении таможенного досмотра на границе стран-членов ЕЭП.

8.6. Техническое регулирование

Создание благоприятных условий для внешней торговли потребует дальнейшей гармонизации технических регламентов и стандартов, санитарных и фитосанитарных норм стран-членов ЕЭП с международными и европейскими стандартами во всех сферах деятельности. В этой сфере также необходимо продолжить усилия по разработке общих технических регламентов.

В области технического регулирования необходимо провести гармонизацию внутренних стандартов и технических регламентов. Кроме того, представляется целесообразным добиться соответствия сферы аккредитации органов по оценке соответствия и испытательных лабораторий международным стандартам.

Наряду с гармонизацией внутренних стандартов и технических регламентов, представляется целесообразным добиться соответствия сферы аккредитации органов

по оценке соответствия и испытательных лабораторий международным стандартам, чтобы получить в дальнейшем международное признание в этой области. Данная мера вместе с предыдущей позволит снизить затраты производителей-экспортеров на получение сертификатов на продукцию.

С целью наведения порядка в сфере технического регулирования рекомендуется также предпринять следующие шаги:

- 1) сократить сферу обязательной сертификации, заменив по возможности ее декларированием соответствия обязательным требованиям;
- 2) исключить одновременное подтверждение соответствия готовой продукции и ее составных частей.

Вставка 11. Соглашение о единых принципах и правилах технического регулирования в Республике Беларусь, Республике Казахстан и Российской Федерации (от 18 ноября 2010 года)

Данное соглашение совместно с рядом других соглашений, а именно:

- Соглашением об основах гармонизации технических регламентов государств-членов Евразийского экономического сообщества от 24 марта 2005 года;
- Соглашением о проведении согласованной политики в области технического регулирования, санитарных и фитосанитарных мер от 25 января 2008 года;
- Соглашением об обращении продукции, подлежащей обязательной оценке (подтверждению) соответствия, на таможенной территории Таможенного союза от 11 декабря 2009 года;
- Соглашением о взаимном признании аккредитации органов по сертификации (оценке [подтверждению] соответствия) и испытательных лабораторий (центров), выполняющих работы по оценке (подтверждению) соответствия, от 11 декабря 2009 года; задает единые основы и механизмы технического регулирования в странах ЕЭП.

В соответствии с этими соглашениями страны ЕЭП разработали единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках Таможенного союза. Для продукции, не вошедшей в данный перечень, обязательное подтверждение соответствия не требуется.

В настоящее время утвержден 31 технический регламент. Семь регламентов находятся в стадии публичного обсуждения. Между тем, единый перечень продукции, в отношении которой устанавливаются обязательные требования в рамках ТС, включает 61 позицию. Осуществляется дальнейшая разработка технических регламентов с опорой на международные стандарты и с привлечением экспертов в соответствующих областях. Необходимо учесть, что технические регламенты должны устанавливать требования к безопасности продукции, содействовать выбору энергоэффективных и ресурсосберегающих технологий и производственно-технологическому обновлению. Соглашения также регулируют сферу аккредитации в рамках ЕЭП. Оценку соответствия или лабораторные испытания должны проводить организации, аккредитованные национальным органом по аккредитации. В соответствии с обозначенным пакетом документов орган по аккредитации должен проводить аккредитацию по международным стандартам.

Вместе с тем, в официальных документах ничего не сказано о том, каким образом проверяется соответствие практики национального органа по аккредитации международным стандартам. Логичным продолжением здесь может служить получение международного признания каждым национальным органом (в сфере аккредитации лабораторий через членство в ИЛАК непосредственно или через признанную ИЛАК региональную организацию, в сфере аккредитации органов по оценке соответствия товаров и услуг, систем менеджмента качества — в IAF или признанной IAF международной организацией). При этом, чтобы процесс не растянулся на многие годы, целесообразно установить некоторые сроки по получению международного признания. Данный шаг является необходимым для снижения технических барьеров в торговле членом ТС с третьими странами.

Следует отметить, что для гармонизации сферы технического регулирования на территории ЕЭП с международной практикой, странам ЕЭП целесообразно на постоянной основе участвовать в работе международных организаций, занимающихся разработкой стандартов (например, в деятельности Международной организации по стандартизации и Международной электротехнической комиссии), и международных организаций в сфере аккредитации (например, в работе ILAC и IAF).

Опираясь на опыт европейских стран, участники ТС должны создать удобный для пользователей (фирм и населения) единый сетевой ресурс, который бы позволял проверить получение сертификата или аккредитации органом по оценке соответствия или лабораторией. Данный сетевой ресурс послужит дополнительным инструментом гражданского контроля в этой сфере.

8.7. Антидемпинговая политика

Одним из следствий глобального экономического кризиса стало увеличение количества случаев применения мер торговой политики, направленных на защиту национальных производителей путем ограничения импорта. Поэтому странам ТС целесообразно продолжать кооперироваться в целях защиты своих интересов на внешних рынках и защиты внутренних рынков от неоправданно дешевого импорта из других стран.

Вследствие глобального экономического кризиса возросло количество случаев применения мер торговой политики, нацеленных на защиту национальных производителей посредством ограничения импорта. В 2012 году макроэкономические показатели крупнейших экономик мира также демонстрируют негативную динамику, что позволяет ожидать нового витка роста популярности протекционистских мер. Таким образом, странам ТС целесообразно продолжать кооперироваться в целях защиты своих интересов на внешних рынках и защиты внутренних рынков от дешевого импорта из других стран.

Количество случаев применения ограничительных мер другими государствами в отношении стран ТС постепенно падает, однако остается высоким. Так, если в на-

чале 2010 года против России действовало 95 ограничительных мер, то в 2011 году — 90, а в 2012 году — 72. Более половины от всех действующих антидемпинговых мер введены в отношении импорта российских черных металлов и изделий из них. Второе место занимают минеральные удобрения.

По данным ВТО, количество антидемпинговых мер в отношении Беларуси и Казахстана, применяемых членами-ВТО, незначительно. Последний раз меры против Казахстана были введены в 2008 году, против Беларуси — в 2009-м.

Таким образом, можно сказать, что в защите интересов своих экспортеров на текущий момент в наибольшей степени заинтересована Россия. Однако в случае возникновения похожих проблем в отношении экспорта из Беларуси и Казахстана отстаивать свои интересы в составе коалиции (Таможенного союза) будет проще.

В ТС применение защитных механизмов (антидемпинговые, защитные и компенсационные меры) регулируются соглашением о применении специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер по отношению к третьим странам от 25 января 2008 года с внесенными в него изменениями и дополнениями (протокол от 18 октября 2011 года). Положения этого соглашения соответствуют правилам и стандартам ВТО. Специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные расследования на единой таможенной территории Таможенного союза проводятся Департаментом защиты внутреннего рынка Евразийской экономической комиссии. В настоящий момент на территории ТС действует 11 мер, из них 7 антидемпинговых и 4 меры специальной защиты преимущественно по отношению к металлам и изделиям из них. Вместе с тем, параллельно общим для ТС защитным механизмам, каждая страна использует свои защитные механизмы (Беларусь — 1, Казахстан — 2, Россия — 1). Таким образом, страны ТС уже начали координировать свои действия в отношении применения защитных механизмов в отношении импорта из третьих стран.

Отдельной проблемой является практика применения антидемпинговых и нетарифных ограничительных мер в сфере торговли между странами ТС в отношении друг друга. Наиболее агрессивную позицию в этом вопросе занимает Беларусь. В частности, Беларусь, наряду с ЕС, Украиной и США, применяет в отношении России максимальное количество ограничительных мер.

Работа по отмене ограничительных мер во взаимной торговле между странами ТС проводится как на двусторонней основе, так и в рамках договорной правовой базы ТС. Существующие вопросы решаются в рабочем порядке. В 2011 году в Беларуси был отменен ряд ограничительных мер (например, запрет на проведение импортерами авансовых платежей по внешнеторговым контрактам, требование об уплате в бюджеты спортивных организаций сбора с оборота российских табачных изделий).

8.8. Статистические данные о внешней торговле

Статистические данные непосредственно не являются инструментом внешнеторговой политики, однако их наличие — полнота, достоверность, информативность — являются базой, необходимой для выработки конкретных мер внешнеторговой политики, потому эту тему целесообразно включить в данный раздел.

С июля 2011 года таможенный контроль был перенесен на внешний контур границ Таможенного союза. В связи с этим необходимо изменить систему сбора статистики внешней торговли, чтобы решить проблемы с учетом взаимной торговли государств ТС.

Традиционным источником статистических данных по международной торговле являются таможенные декларации. С июля 2010 года был введен в действие Таможенный союз, а с июля 2011 года таможенный контроль был перенесен на внешний контур границ ТС. В связи с этим возникла необходимость предпринять определенные меры по изменению системы сбора статистики внешней торговли, чтобы избежать существенного снижения качества данных. Основные проблемы возникли именно с учетом взаимной торговли государств ТС, поскольку механизм учета внешней торговли остался прежним.

Основным способом проверки качества информации является сопоставление «зеркальной статистики». Так, например, в рамках Европейского союза организовано два информационных потока: «Экстрастат» (статистика торговли за пределами ЕС) и «Интрастат» (статистика внутренней торговли ЕС).⁵¹ Сведения для «Экстрастата» собираются из таможенных деклараций. Данные для «Интрастата» участники внешнеэкономической деятельности сообщают напрямую в соответствующие органы государственного управления своих стран. Ключевой идеей здесь является дублирование сбора информации. В итоге, на данный момент расхождение такой «зеркальной статистики» составляет 3%, а в предыдущие годы варьировалось в пределах 8–10%.⁵² Таким образом, можно говорить о том, что собираемая в ЕС статистика о внешнеторговой деятельности отличается высокой степенью надежности.

Но в целом качество внешнеторговой статистики в странах ТС оставляет желать лучшего. В 1998 году, когда был введен согласованный совместный учет двусторонней внешней торговли России и Беларуси, импорт республики по данным ее статистики превысил российский экспорт на треть. Данные при этом собирались на основе ежемесячных сведений предприятий. Одной из причин неудовлетворительного уровня достоверности данных могла стать низкая степень охвата российских предприятий-поставщиков статистическими опросами, особенно учитывая тот факт, что в рамках ТС во внешнеэкономической деятельности участвует большое количество микро- и индивидуальных предприятий.⁵³ В итоге с 2000 года статистика двусторонней внешней торговли в полном объеме ведется только белорусской стороной и ежемесячно направляется в Росстат.

На данный момент в ТС для координации сбора статистической информации по взаимной торговле создан Центр таможенной статистики, являющийся струк-

⁵¹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/international_trade/introduction

⁵² Банк России, Департамент платежного баланса. (2009) Статистика внешней торговли товарами в условиях Таможенного союза с точки зрения пользователей. Журнал «Деньги и Кредит». Декабрь 2009. Доступно на http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/troshina_12_09.pdf

⁵³ Банк России, Департамент платежного баланса. (2009) Статистика внешней торговли товарами в условиях Таможенного союза с точки зрения пользователей. Журнал «Деньги и Кредит». Декабрь 2009. Доступно на http://www.cbr.ru/publ/MoneyAndCredit/troshina_12_09.pdf

турным подразделением секретариата Комиссии ТС. Он координирует статистическую деятельность уполномоченных органов государств-членов ТС.

За сбор и обработку статистических форм в России отвечает Федеральная таможенная служба. Формирование официальной статистической информации о взаимной торговле РФ с членами ТС осуществляется на основании данных, указываемых в «статистической форме учета перемещения товаров»⁵⁴. Статистическая форма представляется в таможенный орган того региона, где заявитель состоит на учете в налоговом органе⁵⁵. Вместе с тем, с отменой таможенных границ между Россией, Беларусью и Казахстаном качество и доступность статистики о внутрисоюзной торговле еще больше упало. Если ранее основным источником информации на микроуровне служили таможенные декларации, то на текущий момент равноценной замены этому документу не предложено.

Таким образом, для того чтобы качество статистики взаимной торговли было высоким необходимо:

- стремиться к уменьшению расхождений данных «зеркальной статистики»;
- увеличить охват предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, статистическими наблюдениями.

Совершенствование механизма сбора информации по предприятиям позволит избежать существенной недооценки показателей взаимной торговли.

8.9. Выводы раздела

Среди инструментов внешнеторговой политики государства можно выделить пошлины, субсидии, количественные ограничения (квоты), а также различные законодательно установленные институциональные барьеры, оказывающие влияние на характер и специфику международного движения товаров.

Возможности использования таможенных пошлин как инструмента управления импортно-экспортными потоками в рамках ТС в целом ограничены, что связано с вступлением России в ВТО, налагающим на нее определенные обязательства в рамках таможенной политики.

Одной из ключевых проблем в сфере внешней торговли в странах ТС является низкая дифференциация экспортной структуры и сырьевой характер экспорта.

В связи с этим важнейшей задачей торговой политики стран ТС должна стать задача повышения объемов несырьевого экспорта. Конкретные меры, которые позволят увеличить число организаций-экспортеров, нарастить объемы экспорта товаров с высокой степенью обработки и экспорта инновационной продукции, должны способствовать формированию благоприятной среды для экспортеров, а именно:

⁵⁴ Постановление от 29 января 2011 г. № 40 «Об организации ведения статистики взаимной торговли Российской Федерации с государствами-членами ТС в рамках ЕврАзЭС». Действует с 1 июня 2011 года.

⁵⁵ В статье 368 ТК ТС предусмотрено, что до издания отдельного решения Межгосударственного совета ЕврАзЭС декларация на товары будет подаваться таможенным органам той страны, в которой зарегистрировано лицо, являющееся декларантом. Это связано с тем, что в ТС пока унифицировано только таможенное законодательство, а иные виды законодательства – гражданское, банковское, налоговое – остаются национальными.

- развитию инфраструктуры поддержки экспорта (финансовые, маркетинговые, организационные, информационные услуги экспортерам);
- устранению таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта;
- усилению координации и взаимодействия всех заинтересованных в увеличении экспорта сторон (надгосударственные и государственные структуры стран ТС, представители экспортеров);
- усилению торгово-политической деятельности по продвижению экспорта стран ТС на внешних рынках.

Меры по поддержке экспорта должны носить комплексный характер и включать в себя как финансовые инструменты (льготные кредиты, системы страхования, государственные гарантии и т. п.), так и информационно-консультационные инструменты.

Основные препятствия, с которыми сталкиваются иностранные компании при инвестировании в другие страны, в основном относятся к общему уровню развития инвестиционного климата. Для привлечения ПИИ страны ТС должны на национальном уровне согласовывать мероприятия по улучшению инвестиционного климата и снижению административных препятствий, при этом конкретные стратегии по работе с иностранными инвесторами должны разрабатываться на национальном и региональном уровнях.

К текущим вопросам, которые необходимо решить в ближайшем будущем, относится неэффективность существующей системы возврата НДС при экспортных операциях в странах ТС. Опросы предприятий-экспортеров в России и Казахстане показывают, что проблемы с возвратом НДС являются основным препятствием для их деятельности.

С точки зрения применения прочих мер внешнеторговой политики особое внимание стоит обратить на совершенствование таможенных процедур, техническое регулирование, антидемпинговую политику.

Внешнеторговая политика должна опираться на достоверные данные по экспортно-импортным операциям.

Заключение

Одним из основных шагов по развитию интеграции Беларуси, Казахстана и России стало создание Таможенного союза в 2011 году. Координация мероприятий в сфере внешней торговли предполагает предварительное согласование основных принципов и инструментов внешнеторговой политики ТС, которое должно привести к решению основных структурных проблем во внешней торговле в странах ТС, включая сырьевую направленность экспорта, низкий уровень диверсификации экспорта и низкую долю в нем высокотехнологичных товаров, а также способствовать модернизации экономик стран ТС и увеличению инновационной активности отечественных предприятий.

В задачи данного исследования входило:

- проведение анализа динамики внешнеторгового оборота ТС и ЕЭП в последнее десятилетие;
- выявление механизмов и актуальных задач модернизационной политики государств ЕЭП, определение приоритетов модернизационной стратегии участников ТС и ЕЭП;
- разработка предложений по целям, принципам и системе инструментов Единой торговой политики ЕЭП.

Структура внешней торговли ТС

В настоящее время экспорт как Таможенного союза в целом, так и отдельных стран-участников носит преимущественно сырьевой характер и является малодифференцированным. После экономического кризиса 2008–2009 годов доля сырьевой составляющей в структуре экспорта даже увеличилась. Так как в экспорте преобладают товары низкой степени переработки, то доходы стран от экспорта ниже потенциальных. Высокотехнологичной продукции в экспорте стран Таможенного союза крайне мало. Доля высокотехнологичной продукции составляет всего 2–4%, что является очень низким показателем.

Степень вовлеченности во взаимную торговлю между странами Таможенного союза сильно варьируются. Наиболее тесные связи сложились между Беларусью и Россией, в то время как объемы торговли между Беларусью и Казахстаном крайне малы. Анализ динамики экспорта государств-участников ТС показал, что структура экспорта ухудшается, уменьшается вероятность появления новых товаров в экспортной корзине стран. Создание ТС может улучшить ситуацию за счет возможности увеличения поставок высокопродуктивных товаров между странами ТС.

Программы модернизации

Программы модернизации экономики всех трех стран, образующих ТС, включают в себя развитие наукоемких, высокотехнологичных отраслей, инфраструктуры,

энергоснабжения, эффективного использования ресурсов. Кроме того, все они направлены на либерализацию экономики, улучшение бизнес-климата и уменьшение роли государства. Для реализации данных целей во всех странах принимаются законы, сокращающие количество необходимых для ведения бизнеса разрешений и упрощающие разрешительные процедуры.

Однако осуществление программ модернизации экономики во всех трех странах сталкивается с непроработанностью механизмов реализации данных программ, недостаточным финансированием, недостатком необходимых ресурсов и постановкой недостижимых целей, низкой эффективностью инвестиций, медленным обновлением производственного оборудования, невысоким объемом привлеченных иностранных и частных инвестиций.

Согласование внешнеторговой политики в ЕС и MERCOSUR

Разработать и последовательно проводить единую внешнеторговую политику удалось только Евросоюзу. В ЕС большое внимание уделяется доступу европейских компаний на рынки других стран как путем двусторонних соглашений, так и через активное участие в деятельности международных организаций, в частности в ВТО. Кроме того, оказывается существенная поддержка предприятиям при выходе на экспортные рынки, причем особое внимание уделяется вовлечению малого и среднего бизнеса во внешнеторговую деятельность.

Развитие MERCOSUR наоборот показывает, что несогласованная макроэкономическая политика приводит к невозможности выработать единые принципы внешнеторговой политики и согласовать меры, направленные на поддержку отечественных производителей.

Внешняя торговля и инновации

К основным механизмам, которые связывают внешнюю торговлю и инновации, относятся:

- продажи на экспортных рынках, которые требуют использования более продвинутых технологий, маркетинга и поддержки экспорта;
- импорт промежуточных товаров и комплектующих;
- прямые иностранные инвестиции;
- усиление конкуренции со стороны импорта.

Поэтому в задачи внешнеторговой политики входит:

- поддержка экспорта отечественных предприятий, особенно малого и среднего бизнеса;
- создание структуры импортных тарифов, поддерживающих импорт комплектующих, необходимых для технологического роста отечественных предприятий;
- создание условий для прихода прямых иностранных инвестиций и абсорбции местными предприятиями положительных эффектов самого факта появления иностранных инвесторов;

- поддержка конкуренции на отраслевых рынках, которая создает правильные стимулы для экономических агентов и приводит к эффективному распределению факторов.

Эффективность внешнеторговой политики, направленной на развитие инноваций, зависит от следующих факторов:

- способности отечественных предприятий перенимать знания и умения, а также создавать и продвигать знания и умения;
- степени либерализации торговли в стране;
- уровня развития бизнес-климата в регионе.

Во всех странах ТС (в соответствии с рейтингом «Ведение бизнеса») на текущий момент сложились неблагоприятные условия для увеличения объемов экспортной деятельности.

Цели и принципы единой внешнеторговой политики ТС

Основной целью торговой политики является увеличение благосостояния страны, что достигается посредством:

- облегчения доступа на международные рынки отечественным предприятиям;
- стимулирования роста производительности;
- содействия интеграции страны в мировые рынки.

При создании торговых союзов возникает необходимость согласования торговой политики стран-участников таким образом, чтобы учитывались цели каждой из стран и принимались во внимание различия в структуре внешней торговли и в структуре экономики участвующих в них государств.

Принципы формирования торговой политики стран ТС с одной стороны должны поддерживать достижение провозглашаемых целей торговой политики, а с другой — должны помогать развитию социальной и экономической сфер государств-членов ТС в интересах населения этих стран.

В согласии с этим, представляется важным принятие следующих принципов формирования единой торговой политики стран ТС в качестве основополагающих:

- согласование интересов производителей и потребителей товаров и услуг;
- комплексное обеспечение конкуренции на рынках;
- учет интересов всех стран-участников ТС;
- учет возможного в будущем расширения ТС и ЕЭП;
- избегание внесения неоправданных искажений в организацию работы рынков.

При разработке целей, принципов и инструментов внешнеторговой политики необходимо учитывать, что максимальные выгоды от либерализации торговли возникают в тех случаях, когда одновременно рынки характеризуются высокой степенью конкуренции и существует свободное движение капитала. Например, опыт ЕС демонстрирует, что сбалансированное сочетание реформ в области торговой, инвестиционной и конкурентной политики приводит к увеличению эффективности в границах общего рынка.

В краткосрочном периоде гармонизация технических требований к продукции является одним из ключевых факторов для упрощения выхода предприятий стран ТС на внешние рынки, а также способствует развитию торговли внутри ТС.

В долгосрочной перспективе интеграция и либерализация финансовых рынков стран ТС будет являться определяющим условием для развития ЕЭП.

Инструменты единой внешнеторговой политики ТС

Среди инструментов внешнеторговой политики государства можно выделить пошлины, субсидии, количественные ограничения (квоты), а также различные законодательно установленные институциональные барьеры, оказывающие влияние на характер и специфику международного движения товаров.

Возможности использования таможенных пошлин как инструмента управления импортно-экспортными потоками в рамках ТС в целом ограничены, что связано с вступлением России в ВТО, налагающим на нее определенные обязательства в рамках таможенной политики.

Важнейшей задачей торговой политики стран ТС должно стать повышение объемов несырьевого экспорта. Конкретные меры, которые позволят увеличить число организаций-экспортеров, нарастить объемы экспорта товаров с высокой степенью обработки и экспорта инновационной продукции, должны способствовать формированию благоприятной среды для экспортеров, а именно:

- развитию инфраструктуры поддержки экспорта (финансовые, маркетинговые, организационные, информационные услуги экспортерам);
- устранению таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта;
- усилению координации и взаимодействия всех заинтересованных в увеличении экспорта сторон (надгосударственные и государственные структуры стран ТС, представители экспортеров);
- усилению торгово-политической деятельности по продвижению экспорта стран ТС на внешних рынках.

Меры поддержки экспорта должны носить комплексный характер и включать в себя как финансовые инструменты (льготные кредиты, системы страхования, государственные гарантии и т. п.), так и информационно-консультационные инструменты.

Основные препятствия, с которыми сталкиваются иностранные компании при инвестировании в другие страны, в основном относятся к общему уровню развития инвестиционного климата. Для привлечения ПИИ страны ТС должны на национальном уровне согласовывать мероприятия по улучшению инвестиционного климата и снижению административных препятствий, при этом конкретные стратегии по работе с иностранными инвесторами должны разрабатываться на национальном и региональном уровнях.

К текущим вопросам, которые необходимо решить в ближайшем будущем, относится неэффективность существующей системы возврата НДС при экспортных

операциях в странах ТС. Опросы предприятий-экспортеров в России и Казахстане показывают, что проблемы с возвратом НДС являются основным препятствием для их деятельности.

С точки зрения применения прочих мер внешнеторговой политики особое внимание стоит обратить на совершенствование таможенных процедур, техническое регулирование, антидемпинговую политику.

ЛИТЕРАТУРА

Abbott, R. (2008) EU Trade Policy: Approaching a Crossroads. *International Economics Programme*. IEP/JEF BP 08/04. June 2008.

Aghion, P., Bloom, N., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P. (2005a) Competition and Innovation: an Inverted U Relationship. *Quarterly Journal of Economics*, MIT Press, 2005. Vol. 120 (2), May.

Aghion, P., Blundell, R., Griffith, R., Howitt, P., Prantl, S. (2005b) The Effects of Entry on Incumbent Innovation and Productivity. *CEPR Discussion Papers*, 5323.

Altomonte, C., Bekes, G., Murakozy, H. (2008) *Trading activities and productivity: Evidence from Hungary*, Mimeo, Bocconi University.

Álvarez, R., Robertson, R. (2004) Exposure to Foreign Markets and Firm-Level Innovation: Evidence from Chile and México. *Journal of International Trade and Economic Development*, 13 (1).

Amiti, M., Konings, J. (2007) Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia. *American Economic Review*, 97 (5).

Baer, W., Cavalcanti, T., Silva, P. (2002) Economic integration without policy coordination: the case of Mercosur. *Emerging Markets Review*, Vol. 3.

Balassa, B. (1986) Comparative advantage in manufactured goods: a reappraisal. *The Review of Economics and Statistics*. No 68 (2): 315–19.

Bartók, C., Miroudot, S. (2008) The Interaction amongst Trade, Investment and Competition Policies, *OECD Trade Policy Working Papers 60*, OECD Publishing.

Bas, M. (2012) Input-trade liberalization and firm export decisions: Evidence from Argentina. *Journal of Development Economics*, vol. 97.

Bloom, N., Draca, M., Van Reenen, J. (2011) Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. *NBER Working Paper*, 16717.

Buehler, S., Helm, M., Lechner, M. (2011) Trade Liberalization and Growth: Plant-Level Evidence from Switzerland, *Economics Working Paper Series*, Paper No 1133, University of St. Gallen, School of Economics and Political Science, Switzerland.

Bustos, P. (2011) Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms. *American Economic Review*, Vol. 101, No. 1, February.

Conway, P., De Rosa, D., Nicoletti, G., Steiner, F. (2006) Regulation, Competition and Productivity Convergence. *Economic Department Working Paper*, No. 509.

Costa, C., Osborne, M., Zhang, X., Boulanger, P., Jomini, P. (2009). Modelling the Effects of the EU Common Agricultural Policy, *Productivity Commission Staff Working Paper*, December.

Damijan, J., Kostevc, C., Polanec, S. (2008) From Innovation to Exporting or Vice Versa? *The World Economy*, 32 (2).

Damijan, J. P., Kostevc, C. (2010) Learning from trade through innovation: causal link

between imports, exports and innovation in Spanish microdata. Ljubljana: Institute for Economic Research (Inštitut za ekonomska raziskovanja). *Working paper* ISSN 1581–8063; no. 48.

Deppermann, A., Grethe, H., Offermann, F. (2011) Distributional effects of the CAP on western German farm incomes and regional farm income disparity. *European Association of Agricultural Economists in its series 2011 International Congress*, August 30–September 2, 2011, Zurich, Switzerland. Available at: <http://EconPapers.repec.org/RePEc:ags:eaae11:114442>.

Devlin, R., Estevadeordal, A., Girdano, P., Moteagudo, J., Saez, R. (2001) Macroeconomic Stability, Trade and Integration. *Integration & Trade*, Vol. 5, No. 13, pp. 35–96.

Disdier, A.-C., Marette, S. (2010) The Combination of Gravity and Welfare Approaches for Evaluating Nontariff Measures. *American Journal of Agricultural Economics*, Vol. 92, No. 3.

Eaton, J., Kortum, S. (1996) Trade in ideas Patenting and productivity in the OECD. *Journal of International Economics*, Volume 40, Issues 3–4, May.

EUROPEAN COMMISSION (2010a). Trade. Report on Progress achieved on the Global Europe Strategy, 2006–2010. Commission staff working document accompanying the Commission’s Communication on “Trade, Growth and World affairs”. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146941.pdf.

EUROPEAN COMMISSION (2010b) The “Trade, Growth & World Affairs” Communication. MEMO/10/555. Brussels, 9 November. Available at: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/november/tradoc_146981.pdf.

Favaro, T. (2011) *Colliding paths: Trade policy making in Brazil and Argentina during the global financial crisis*. MSc Dissertation, London School of Economics and Political Science (LSE), UK). Available at: <http://lse.academia.edu/thomaizfavaro/Papers>.

Fernandes, A. M., Paunov, C. (2010) Does Trade Stimulate Innovation? Evidence from Firm-Product Data. OECD Development Centre, *Working Paper* No. 286, January.

Gomez-Mera, L. (2009) Domestic constraints on regional cooperation: Explaining trade conflict in MERCOSUR. *Review of International Political Economy*, Volume 16, Number 5, December.

Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. (2005). What you export matters. *NBER Working paper*. No 11905.

Hausmann, R., Klinger, B. (2006) Structural Transformation and Patterns of Comparative Advantage in the Product Space. *CID Working Paper*. No. 128.

Hausmann, R., Klinger, B. (2007) The Structure of the Product Space and the Evolution of Comparative Advantage, *CID Working Paper*. No. 146.

Hedlund, J. A., Atkinson, R. D. (2007). *The Rise of the New Mercantilists: Unfair Trade Practices in the Innovation Economy*. The Information Technology and Innovation Foundation, June 2007.

Hoekman, B., Nicita, A. (2008) Trade Policy, Trade Costs, and Developing Country Trade. *World Bank Policy Research Working Paper*, No. 4797, December 1.

- Hoeller, P., Girouard, N., Colecchia, A. (1998) The European Union's Trade Policies and their Economic Effects. *OECD Economics Department Working Papers*, 194.
- Kee, H. L., Nicita, A., Olarreaga, M. (2009) Estimating trade restrictiveness indices. *Economic Journal*, vol. 119.
- Kiryama, N. (2011) Trade in Information and Communications Technology and its Contribution to Trade and Innovation. *OECD Trade Policy Working Papers*. No. 115. Available at: <http://dx.doi.org/10.1787/5kg9m8cqg4wj-en>.
- Lall, S. (2000) The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985–1998. *QEH Working Paper*. No. 44.
- Leamer, E. (1984) *Sources of Comparative Advantage: Theory and Evidence*. Cambridge MA: The MIT Press.
- Lederman, D. (2007) Product innovation by incumbent firms in developing economies: the roles of research and development expenditures, trade policy, and the investment climate. *Policy Research Working Paper Series*, 4319.
- Lesser, C. (2008) Market Openness, Trade Liberalisation and Innovation Capacity in the Finnish Telecom Equipment Industry: Trade and Innovation Project – Case Study No. 1. *OECD Trade Policy Working Papers*, 73.
- Manzetti, L. (1993) The Political Economy of Mercosur, *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, Vol. 35, No. 4 (Winter, 1993–1994).
- Onodera, O., Kim, H. E. (2008) Trade and Innovation in the Korean Information and Communication Technology Sector: Trade and Innovation Project – Case Study No. 5. *OECD Trade Policy Working Papers*, 77.
- Petrick, M., Zier, P. (2011) Regional employment impacts of Common Agricultural Policy measures in Eastern Germany: a difference-in-differences approach. *Agricultural Economics*, Volume 42, Issue 2, March.
- Pilat, D., Delvin, A. (2004) The Diffusion of ICT in OECD Economies. *The Economic Impact of ICT: Measurement, Evidence and Implications*, OECD.
- Prins, A. G., Eickhout, B., Banse, M., van Meijl, H., Rienks, W., Woltjer, G. (2011) Global Impacts of European Agricultural and Biofuel Policies. *Ecology and Society*, vol. 16, issue 1.
- Puga, D., Trefler, D. (2010) Wake Up and Smell the Ginseng: International Trade and the Rise of Incremental Innovation in Low-Wage Countries. *Journal of Development Economics*. 91 (1).
- Sandrey, R., Vink, N. (2008) Deregulation, Trade Reform and Innovation in the South African Agriculture Sector: Trade and Innovation Project – Case Study No. 4. *OECD Trade Policy Working Papers*, 76.
- Shumylo-Tapiola, O. (2012) The Eurasian Custom Union: Friend or Foe of the EU? *Carnegie Paper*. Available at: <http://carnegieeurope.eu/publications/?fa=49548&lang=en>
- Solano, O., Sennekamp, A. (2006) Competition Provisions in Regional Trade Agreements, *OECD Trade Policy Working Papers* 31.

- Spulber, D.F. (2008) Innovation and International Trade in Technology. *Journal of Economic Theory*, 138 (1).
- Teshima, K. (2008) Import Competition and Innovation at the Plant Level: Evidence from Mexico. *Working paper*, submitted to American Economic Journal: Applied Economics.
- The Future of North American Trade Policy: Lessons from NAFTA (2009) eds Gallagher K.P., Dussel Peters E., Wise T.A. Boston: Boston University. Available at: <http://www.bu.edu/pardee/files/2009/11/Pardee-Report-NAFTA.pdf>.
- Tinbergen, J. (1962) Shaping the World Economy: Suggestion for an International Economic Policy. New York: The Twentieth Century Fund.
- Tochitskaya, I. (2010) The Custom Union between Belarus, Kazakhstan and Russia: an Overview of Economic Implications for Belarus. *CASE Network Studies & Analyses*, No. 405, pp. 1–20.
- Van Beveren, I., Vandenbussche, H. (2010) Product and process innovation and firms' decision to export. *Journal of Economic Policy Reform*, 13: 1.
- Vitalis, V. (2008) Domestic Reform, Trade, Innovation and Growth in New Zealand's Agricultural Sector. *OECD Journal: General Papers*, vol. 2008 (4).
- Wijayasiri, J., Dissanayake, J. (2008) The Ending of the Multi-Fibre Agreement and Innovation in Sri Lankan Textile and Clothing Industry: Trade and Innovation Project – Case Study No. 3. *OECD Trade Policy Working Papers*, 75.
- World Bank and IMF (2008) Global Monitoring Report, 2008. Washington DC: World Bank.
- World Bank (2012) *Assessment of Costs and Benefits of the Customs Union for Kazakhstan*, Report No. 65977-KZ, pp. 1 –104.
- Zahler, R. (2001) Strategies for Monetary Cooperation/Union. *Integration & Trade*, Vol. 5, No. 13, pp. 3–34.
- Бессонова Е. (2010) Влияние внутренней конкуренции и иностранных инвестиций на эффективность российских промышленных предприятий. *Прикладная эконометрика*. № 1 (17).
- Портер М., Кетелс К. (2007) *Конкурентоспособность на распутье: направления развития российской экономики*. Москва: ЦСР.
- Тоцицкая И. (2011) Как повысить продуктивность экспортной корзины Беларуси. *Аналитическая записка*. Исследовательский центр ИПМ, РР/02/2011.
- Тоцицкая И. (2012). Последствия вступления России в ВТО для торговли Беларуси и ее отраслей. Исследовательский центр ИПМ. Немецкая экономическая группа. *Аналитические записки*, РР/01/2012.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Индекс похожести экспортных структур

Одним из способов оценить, насколько похожи экспортные структуры торговли двух стран, является вычисление так называемого «индекса похожести экспортных структур». Он определяется по формуле

$$\sum_i \min \left(\frac{\sum_w x_{isw}}{\sum_w X_{sw}}, \frac{\sum_w x_{idw}}{\sum_w X_{dw}} \right) \times 100,$$

где d и s — интересующие нас страны,

w — множество всех стран,

i — множество отраслей торговли,

x — экспортный поток по отраслям,

X — общий экспортный поток.

«Индекс похожести» всегда находится между 0 и 100%. Более высокий уровень индекса отражает более похожие структуры торговли между странами, соответственно более вероятно, что страны станут конкурентами на глобальном или местном рынке. Однако высокий уровень индекса может также свидетельствовать об ограниченном потенциале для межотраслевой торговли на региональных рынках.

Данный индекс, не учитывает объемы экспорта, поэтому следует аккуратно интерпретировать результаты расчетов этого индекса в случае, если размеры экономик существенно отличаются.

Приложение 2. Гравитационная модель

Гравитационная модель торговли используется для того, чтобы оценить насколько страны реализуют свой торговый потенциал. Название модели объясняется тем, что ее спецификация в некотором смысле напоминает модель гравитации Ньютона.

В теории международной торговли, двусторонние торговые потоки объясняются, как правило, следующей спецификацией:

$$PX_{ij} = \beta_0 (Y_i)^{\beta_1} (Y_j)^{\beta_2} (D_{ij})^{\beta_3} (A_{ij})^{\beta_4} u_{ij},$$

где PX_{ij} — стоимость потока из страны i в страну j ,

Y_i, Y_j — ВВП в номинальном выражении,

D_{ij} — расстояние между странами,

A_{ij} — любые другие факторы, стимулирующие или замедляющие торговлю между странами (например, общая граница, язык, право, этническая принадлежность, взвешенное на распределение населения по агломерациям, площадь стран, коло-

ниальное прошлое и участие в различных организациях и т. д.). Впервые подобная спецификация модели была использована Tinbergen (1962).

Спецификация данной гравитационной модели следующая:

- в качестве зависимой переменной взят логарифм от товарооборота между парой стран
- в качестве независимых переменных взят стандартный набор, используемых в гравитационных моделях переменных
- в итоге, гравитационное уравнение выглядит следующим образом:

$$\begin{aligned} \text{Log}(\text{trade})_{ij} = & \text{const} + a_1 \text{cont}_{ij} + a_2 \text{colony}_{ij} + a_3 \text{lang}_{ij} + a_4 \text{Log}(\text{GDP}_i) + a_5 \text{Log}(\text{GDP}_j) + \\ & a_6 \text{Log}(\text{Pop}_i) + a_7 \text{Log}(\text{Pop}_j) + a_8 \text{Log}(\text{area}_i) + a_9 \text{Log}(\text{area}_j) + a_{10} \text{WTO}_{ij} + a_{11} \text{Log}(\text{Distwt})_{ij} \\ & + a_{12} \text{law}_{ij} + a_{13} \text{ethn}_{ij} + u_{ij}, \end{aligned}$$

где *cont* — это бинарная переменная, отвечающая за наличие общей границы между странами *i* и *j*. Аналогично, бинарные переменные *colony*, *lang*, *WTO*, *law* и *ethn*, показывают, состояли ли страны *i* и *j* в колониальных отношениях, говорят ли в них на одном языке, состоят ли они обе в ВТО, одинаковая ли у них система права и совпадают ли основные этнические группы в них, соответственно.

Переменные $\text{Log}(\text{GDP})$, $\text{Log}(\text{Pop})$ и $\text{Log}(\text{area})$ означают логарифм от ВВП по паритету покупательной способности, численности населения и площади страны *i* или *j*. Переменная $\text{Log}(\text{Distwt})_{ij}$ показывает логарифм расстояния между странами, взвешенного по численности населения в основных агломерациях этих стран.

В таблице П. 2.1 представлены результаты регрессии.

Таблица П2.1. Результаты оценки гравитационной модели

Переменные	Оценки коэффициентов
Общая граница	1.954*** (0.136)
Общий официальный язык	0.119 (0.0968)
Общий язык	0.689*** (0.0928)
Колония после 1945	0.833*** (0.102)
Колониальная пора после 1945	0.683*** (0.199)
Взвешенное расстояние	-0.000172*** (1.06·10 ⁻⁵)
Численность населения страны <i>i</i>	0.0110 (0.0196)
ВВП страны <i>i</i>	1.234*** (0.0146)
Площадь страны <i>i</i>	-6.38e-08*** (8.13·10 ⁻⁹)
Численность населения страны <i>j</i>	0.0725*** (0.0215)
ВВП страны <i>j</i>	0.811*** (0.0147)
Площадь страны <i>j</i>	2.82e-09 (1.13·10 ⁻⁹)
страна <i>i</i> член ВТО	0.709*** (0.0930)
страна <i>i</i> член ВТО	0.161*** (0.0572)
Местное торговое соглашение	1.210*** (0.0652)
Общая правовая система	0.332*** (0.0469)

Переменные	Оценки коэффициентов
Общая валюта	0.0308 (0.150)
Константа	-13.82*** (0.199)
Кол-во наблюдений	14.648
R-squared	0.640

Примечание: В скобках приведены стандартные ошибки с поправкой на гетероскедастичность по Уайту

*** коэффициент значим на 1%-м уровне, ** коэффициент значим на 5%-м уровне, * коэффициент значим на 10%-м уровне

После оценки данной модели, была посчитана переменная для предсказанных значений объемов двусторонней торговли $\text{Log}(\text{trade})_{ij}$.

Приложение 3. Модель Хаусманна

Модель и методология, предложенные Рикардо Хаусманном и Бэйли Клингером (*Hausmann, Klinger, 2006, 2007*), были разработаны для объяснения устойчивого стилизованного факта: изменения в выявленных сравнительных преимуществах наций движутся по шаблону связанности товаров на мировом уровне. Иными словами, структура экспорта товаров, в которых страны имеют преимущества по сравнению с остальным миром, изменяется по определенной закономерности. Эта закономерность, которую можно проследить, рассмотрев опыт всех стран, основывается на определенной взаимосвязанности производимых товаров. Страны склонны переключать структуру экспорта на более «близкие» товары, «близость» которых как мера будет описана ниже.

Формальная модель

Модель, предложенная Хаусманном (*Hausmann, 2006*), основывается на широко известных моделях человеческого капитала, делая лишь одно дополнение: человеческий капитал, необходимый для производства определенного товара, специфичен для данного товара (*product-specific human capital*) и является несовершенным субститутутом (заменителем — *imperfect substitute*) для производства других товаров, где мерой степени заменимости выступает «близость» товаров в некотором смысле.

Рассматривается модель с перекрывающимися поколениями. В каждом периоде есть молодой необученный работник и взрослый обученный. В первом периоде, молодой работник не производит товаров, но обучается у взрослого производству определенного товара, который производит взрослый работник. То есть, обучение происходит через изучение посредством наблюдения (*learning-by-watching*). Во втором периоде, молодой работник становится обученным и обладает специфическим человеческим капиталом, необходимым для производства товара, которому он обучался. Теперь бывший молодой работник может либо производить тот же товар, которому его обучали, либо переключиться на альтернативный товар, для производства которого полученный специфический человеческий капитал является несовершенным субститутутом. После того как выбор что производить сделан, работник будет обучать нового молодого работника производству выбранного товара.

Таким образом, обученный работник решает задачу максимизации прибыли, при том, что дополнительная выручка линейно пропорциональна расстоянию между товарами, на которые он может переключиться в силу специфики имеющегося у него человеческого капитала, а издержки пропорциональны квадрату расстояния между товарами. В случае если работник решает не переключаться на производство нового вида продукции, издержки и выручка, а, соответственно, и прибыль равны нулю.

Из предложенной модели следуют простые, интуитивно понятные, но в то же время важные выводы. При производстве старого товара прибыль нулевая, при небольшом расстоянии переключение на новый товар более выгодно, чем производство старого, а при определенном расстоянии существует максимум прибыли. С дальнейшим увеличением расстояния прибыль от переключения уменьшается и в какой-то момент становится отрицательной. Соответственно, переключение на некоторые товары из пространства товаров (*product space*) выгодно, а переключение на некоторые товары становится невозможным.

Методология

Для того чтобы избавиться от субъективного мнения в отношении определения взаимосвязи товаров между собой, авторы разрабатывают меру «близости» товаров. Они ищут меру, которая была бы, во-первых, разнородна по всему пространству товаров (т. е. принимала бы различные значения для различных пар товаров), но связана с возможностью наличия у страны выявленных сравнительных преимуществ по обоим сравниваемым товарам, а во-вторых, была бы симметричной. Для этого авторы используют данные об экспортных потоках между странами на уровне отдельных товаров (4-значный уровень агрегации по кодам HS2002), а в качестве меры близости товаров — наименьшую из условных вероятностей экспорта одного товара, при условии, что экспортируется другой, и наоборот. Данная условная вероятность обладает всеми необходимыми характеристиками, перечисленными выше.

Для того, чтобы иметь дело с реальными схожестями, а не с предельным экспортом (*marginal exports*), авторы используют не сами доли объемов экспорта в общей экспортной корзине страны, а наличие у страны выявленного сравнительного преимущества (ВСП, англ. вариант — *RCA, Revealed Comparative Advantage*). В качестве меры ВСП используется индекс Балассы,⁵⁶ который рассчитывается следующим образом:

$$RCA_{c,i,t} = \frac{\frac{xval_{c,i,t}}{\sum_i xval_{c,i,t}}}{\frac{\sum_c xval_{c,i,t}}{\sum_i \sum_c xval_{c,i,t}}}$$

Индекс Балассы показывает для каждой страны, отдельного товара и определен-

⁵⁶ Balassa index.

ного года отношение доли объема экспорта определенного товара в общем объеме экспорта страны к доле объема экспорта страны в общем объеме международной торговли (Balassa, 1986). То есть, чем больше значение этого индекса, тем большее выявленное сравнительное преимущество имеет страна в определенный период по определенному товару. Затем определяется индикатор, принимающий значения 1, если страна имеет выявленное сравнительное преимущество (ВСП > 1) в данный год по данному товару и 0, если наоборот:

$$x_{c,i,t} = \begin{cases} 1, & \text{если } RCA_{c,i,t} > 1 \\ 0, & \text{иначе} \end{cases} .$$

Формально, обратная мера расстояния между товарами i и j в году t , которая называется близостью, рассчитывается следующим образом:

$$\varphi_{i,i,t} = \min\{P(x_{i,t} | x_{j,t}), P(x_{j,t} | x_{i,t})\},$$

где $P(x_{i,t} | x_{j,t})$ — это условная вероятность экспорта товара $x_{i,t}$ при условии, что экспортируется товар $x_{j,t}$, в соответствующий момент времени t .

То есть близость есть наименьшая из условных вероятностей наличия выявленного сравнительного преимущества товара i , если экспортируется товар j , и наоборот. Условные вероятности рассчитываются по всем странам в году t (Hausmann, Klinger, 2007).

Если характеристики пространства товаров действительно важны для процесса структурного изменения экспортной корзины, тогда вероятность получения выявленного сравнительного преимущества в определенном товаре зависит от того, насколько легко текущие возможности страны могут быть адаптированы для производства нового товара. Таким образом, близость нового товара к текущей экспортной корзине имеет значение, поэтому необходима мера близости каждого из товаров к текущей экспортной корзине.

Расчет расстояния между товарами и текущей экспортной корзиной страны производится по формуле:

$$distance_{i,c,t} = 1 / density_{i,c,t},$$

где $distance$ — расстояние между товаром i и текущей экспортной корзиной страны, $density$ — плотность нынешней экспортной корзины (Hausmann, Klinger, 2006), т.е. имеющейся у страны областью сравнительных преимуществ вокруг товара i :

$$density_{i,c,t} = \frac{\sum_k \varphi_{i,k,t} x_{c,k,t}}{\sum_k \varphi_{i,k,t}} .$$

Другими словами, показатель расстояния измеряет способность страны адаптировать имеющиеся факторы производства, а также профессиональные знания и навыки к производству нового товара (Тоцицкая, 2011).

Вышеописанная мера близости товаров является ориентированной на результат

(*outcome-based*) и улавливает разнородность товаров для определенной страны в определенный период (*cross-sectional*). Для того чтобы учесть изменение характеристик и структуры экспорта стран во времени, авторы предлагают использование мер структурного изменения экспортной корзины (так называемая «цена» в теоретической модели) и уровня развития.

Мерой «цены» выступает предложенная в более ранней работе (*Hausmann, Hwang, Rodrik, 2005*) мера уровня дохода товара i – $PRODY_{i,t}$. Эта мера рассчитывается как ВВП на душу населения в стране-производителе, взвешенная на индекс выявленного сравнительного предпочтения в определенном товаре i . Эта мера используется также для расчета уровня сложности экспортной корзины страны, $EXPY_{c,t}$ как $PRODY_{i,t}$ для каждой компоненты i экспорта страны, взвешенный на ее долю в экспорте:

$$PRODY_{i,t} = \sum_c \left[\frac{xval_{c,i,t} / \sum_i xval_{c,i,t}}{\sum_c \left(xval_{c,i,t} / \sum_i xval_{c,i,t} \right)} \times GDPpercapita_{c,t} \right]$$

$$EXPY_{c,t} = \sum_i \left(\frac{xval_{c,i,t}}{\sum_i xval_{c,i,t}} \times PRODY_{i,t} \right)$$

Для того чтобы исключить возможные искажения результатов при моделировании Таможенного союза, при расчетах продуктивности экспортных корзин стран-участников, были исключены торговые потоки между ними. Данная мера не приводит к каким-либо существенным искажениям результатов для стран-участников по отдельности.

Приложение 4. Товары с выявленными сравнительными преимуществами

Таблица П4.1.
10 групп наиболее высокопродуктивных экспортируемых товаров, имеющих выявленные сравнительные преимущества

Код HS группы товаров	Наименование группы товаров	Технологическая категория сложности товаров
28	Неорганические химические вещества, органические и неорганические соединения драгоценных металлов, изотопы	Среднетехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
72	Железо и сталь	Низко- и среднетехнологичное производство
27	Минеральное топливо, масла, воски и битуминозные вещества	Производство товаров; производство на базе природных ресурсов; другое производство
81	Прочие благородные металлы, металлокерамика, изделия из них	Низкотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов

Код HS группы товаров	Наименование группы товаров	Технологическая категория сложности товаров
29	Органические химические соединения	Среднетехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
38	Прочие химические продукты	Среднетехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
47	Древесная масса, бумажные отходы и обрывки бумаги	Низкотехнологичное производство; производство на базе природных ресурсов
75	Никель и изделия из него	Низко- и среднетехнологичное производство
12	Масличные семена/Прочее зерно/Лекарственные растения/Солома	Производство товаров
25	Соль, сера, земля и камень, известь и цемент	Производство на базе природных ресурсов

Источник: расчеты ЦЭФИР по данным: 2010 UN Comtrade.

Примечание: для России, Казахстана и Беларуси, структура экспортируемых товаров с выявленными сравнительными предпочтениями совпадает, за незначительными исключениями, со структурой экспортной корзины ТС.

Приложение 5. Фирмы, занимающиеся инновациями и фирмы-экспортеры; основные препятствия для бизнеса⁵⁷

Фирмы, занимающиеся инновациями

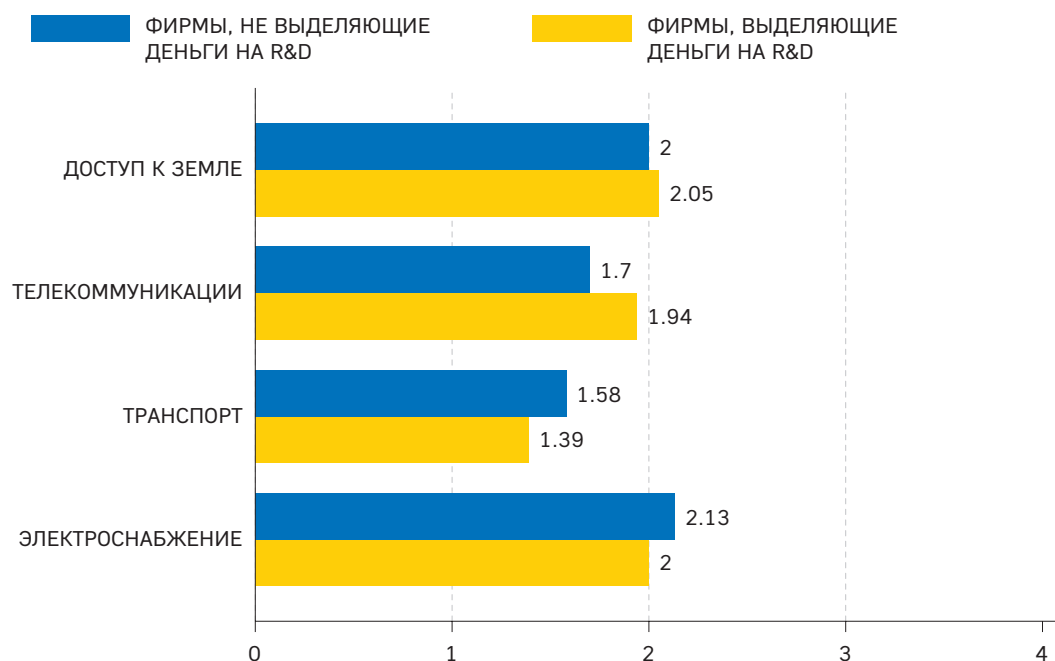


Рисунок П5.1. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями

⁵⁷ Источник: данные BEEPS 2009, расчеты ЦЭФИР.

Рисунок П5.2.

Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями

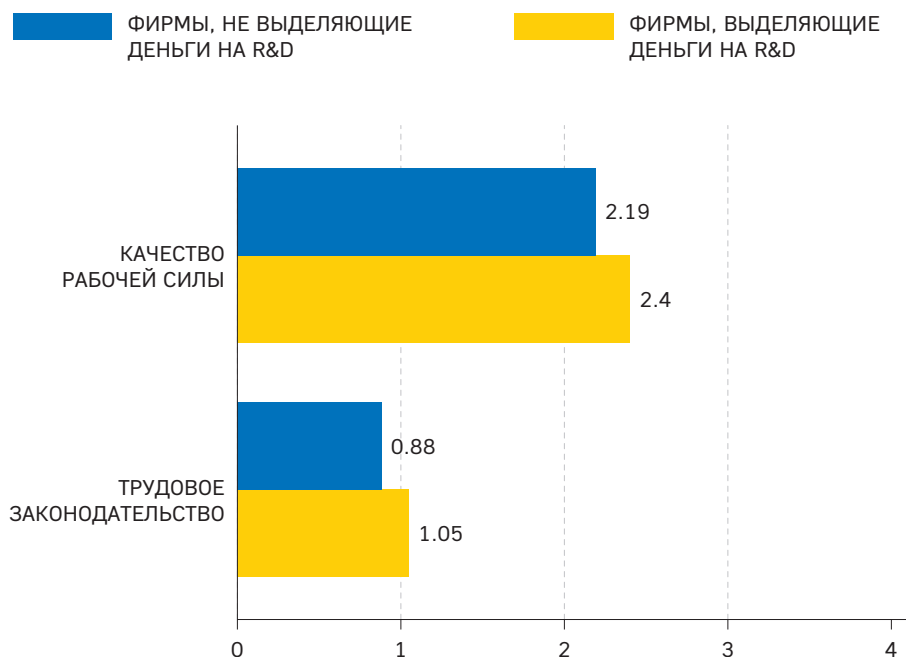
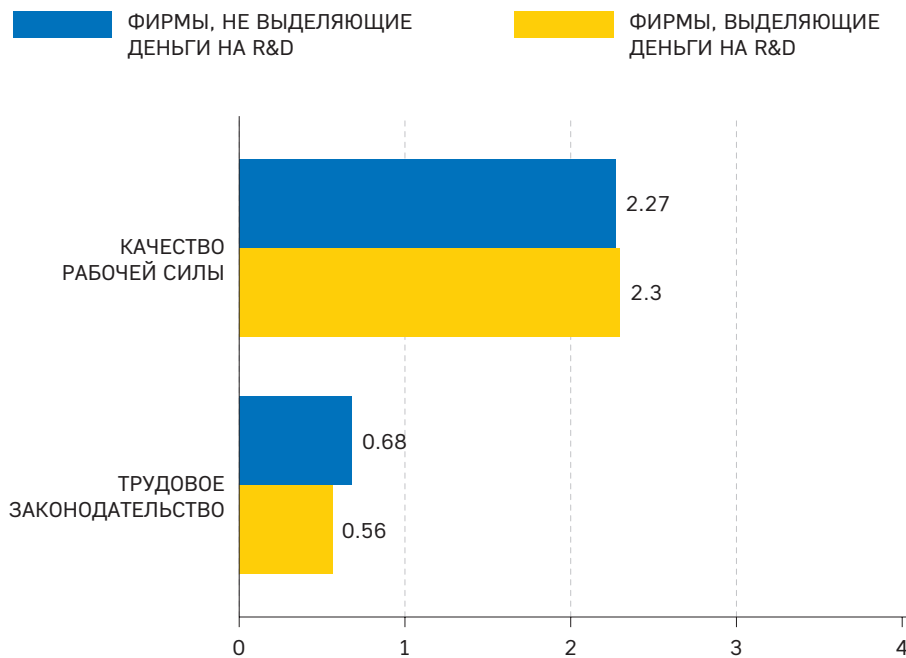


Рисунок П5.3.

Влияние качества рабочей силы и трудового законодательства на ведение бизнеса в Казахстане инновационными предприятиями



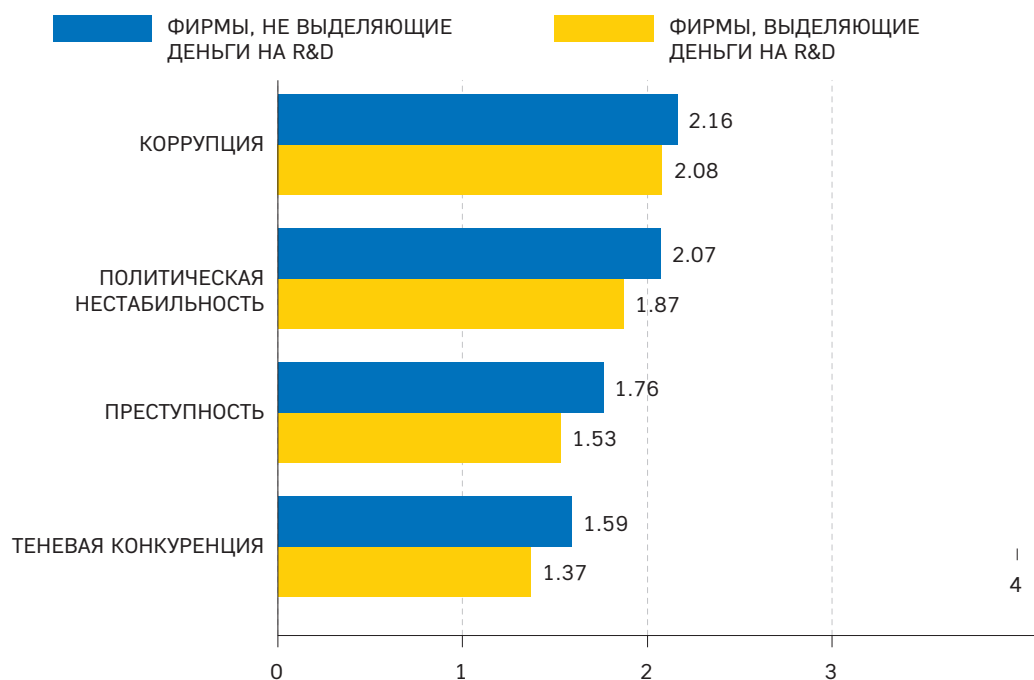


Рисунок П5.4. Влияние политических и криминальных факторов на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями

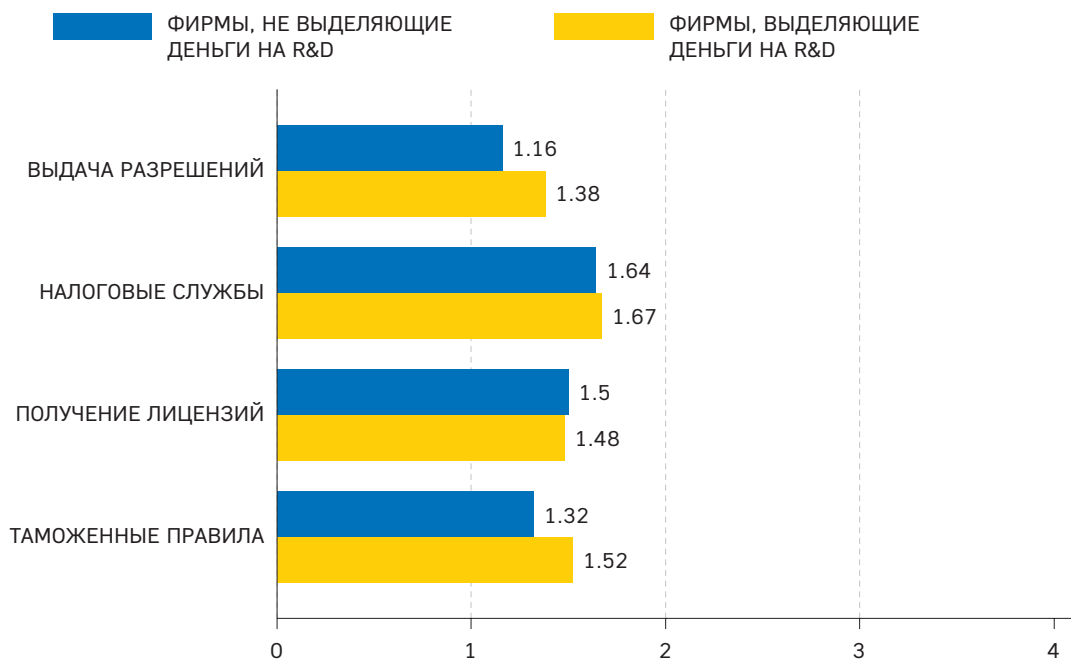


Рисунок П5.5. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями

Рисунок П5.6.
Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в Казахстане инновационными предприятиями

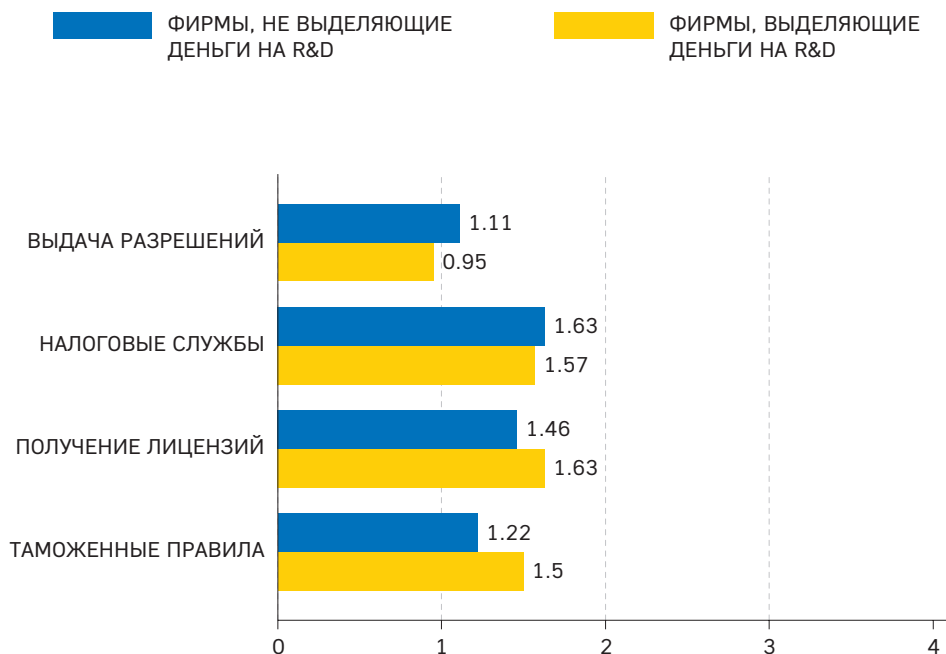
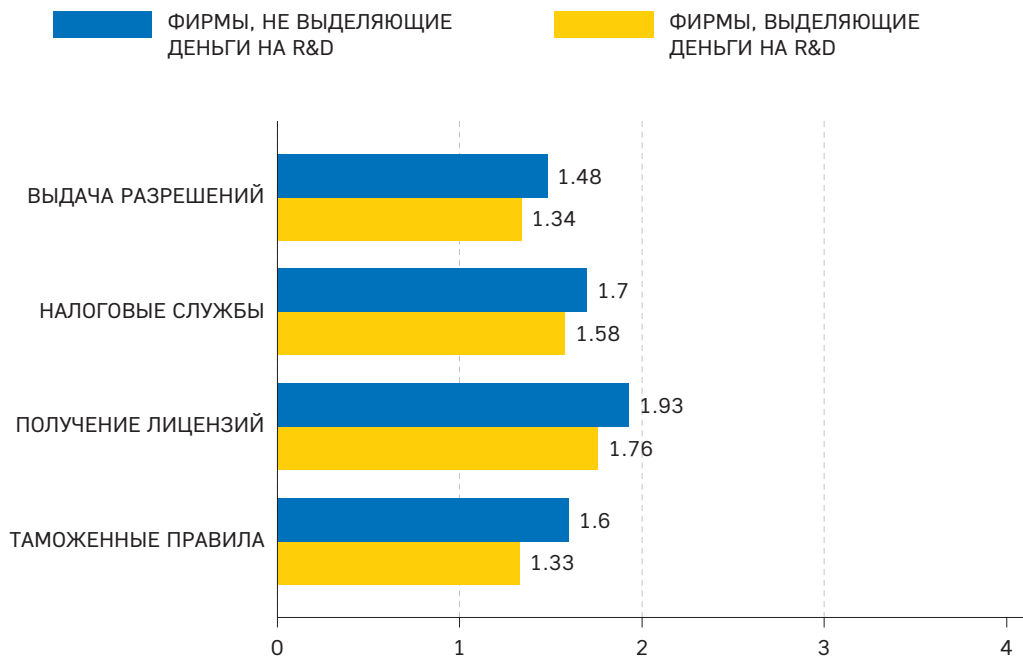


Рисунок П5.7.
Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в Беларуси инновационными предприятиями



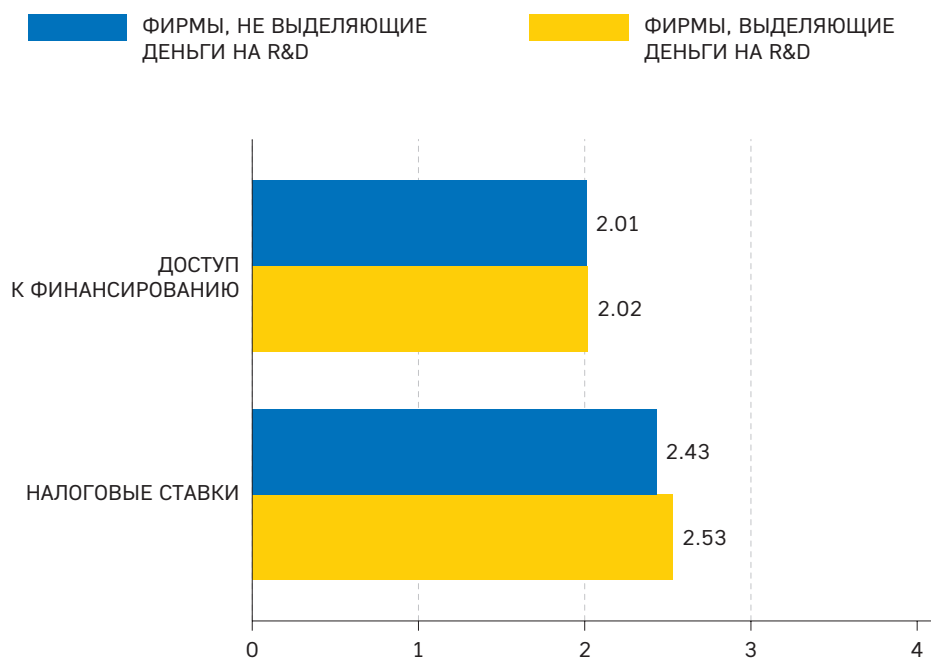


Рисунок П5.8. Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в России инновационными предприятиями

Фирмы-экспортеры

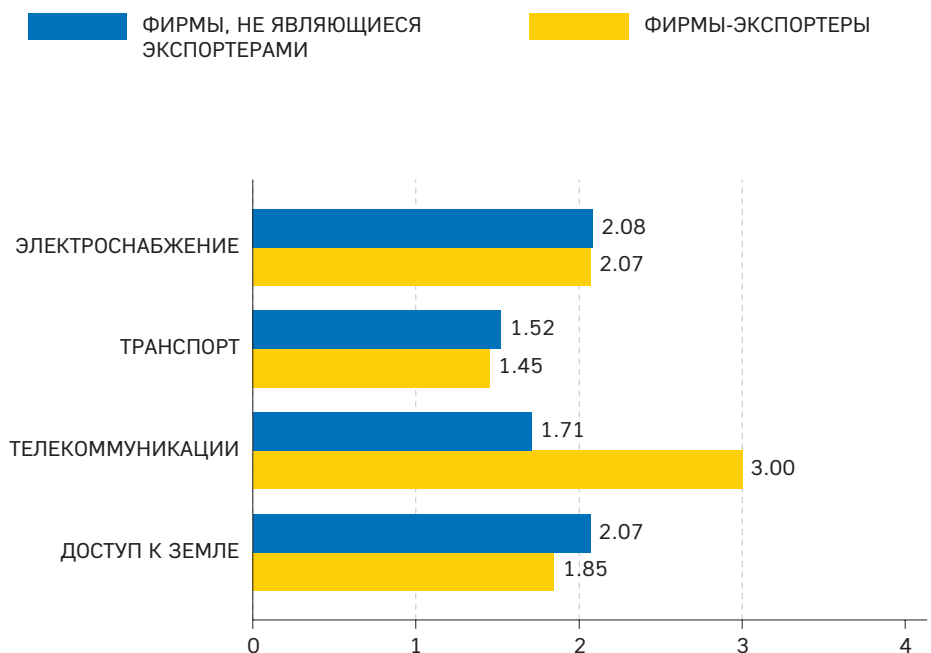


Рисунок П5.9. Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в России фирмами-экспортерами

Рисунок П5.10.
Влияние инфраструктуры на ведение бизнеса в Беларуси фирмами-экспортерами

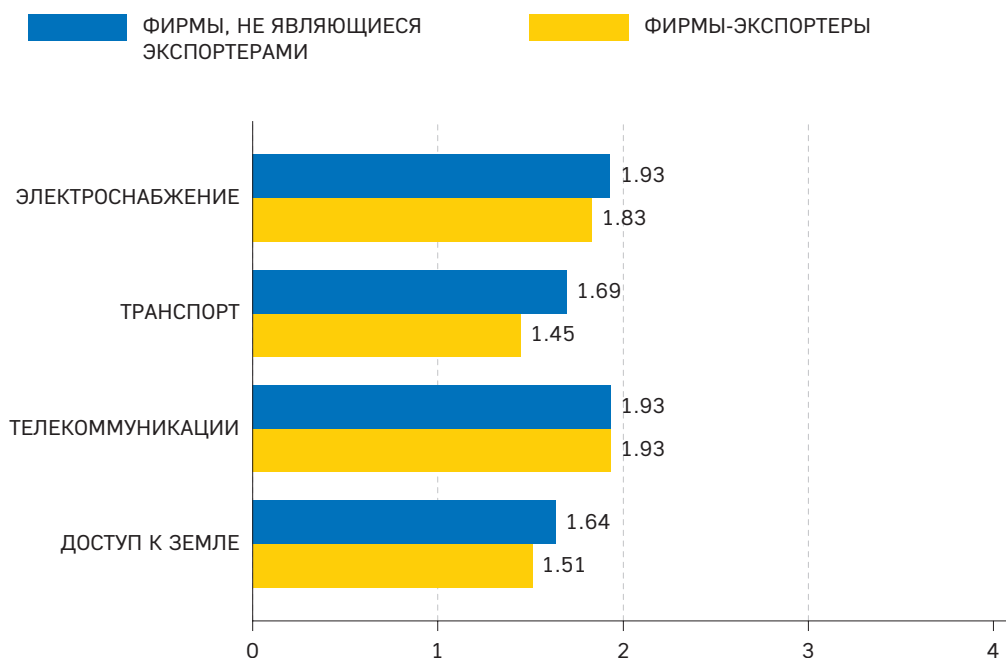
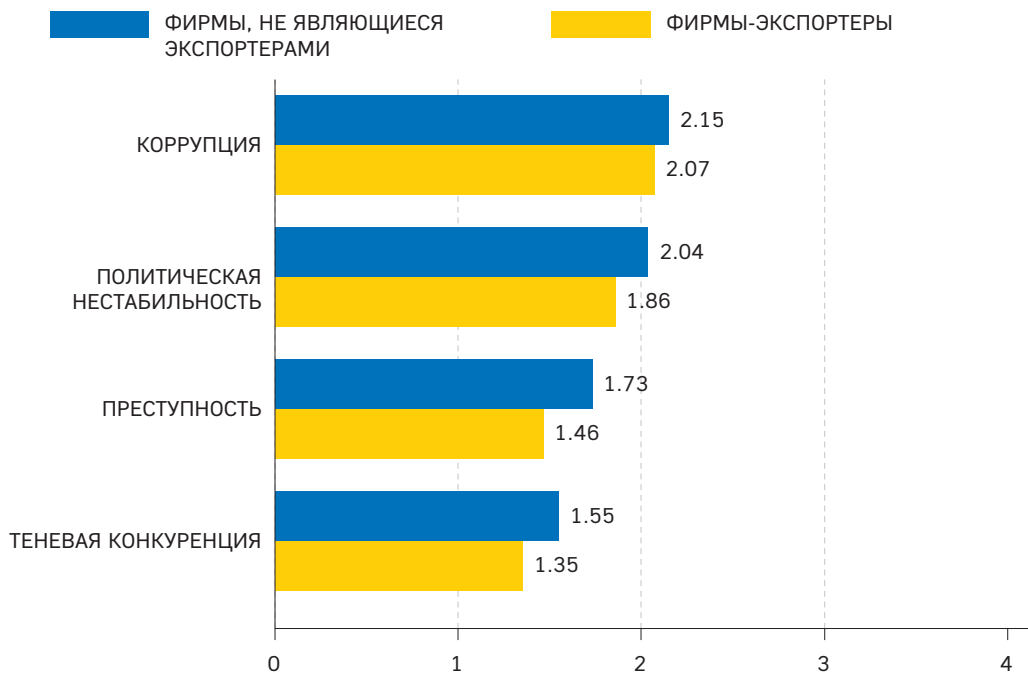


Рисунок П5.11.
Влияние политических и криминальных факторов на ведение бизнеса в России фирмами-экспортерами



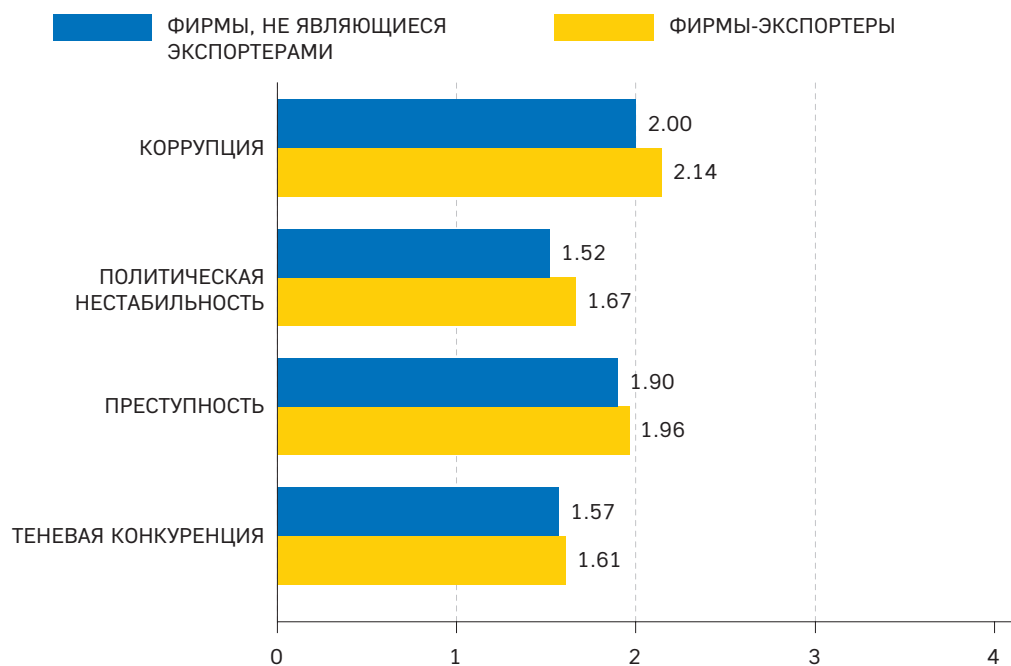


Рисунок П5.12. Влияние политических и криминальных факторов на ведение бизнеса в Казахстане фирмами-экспортерами

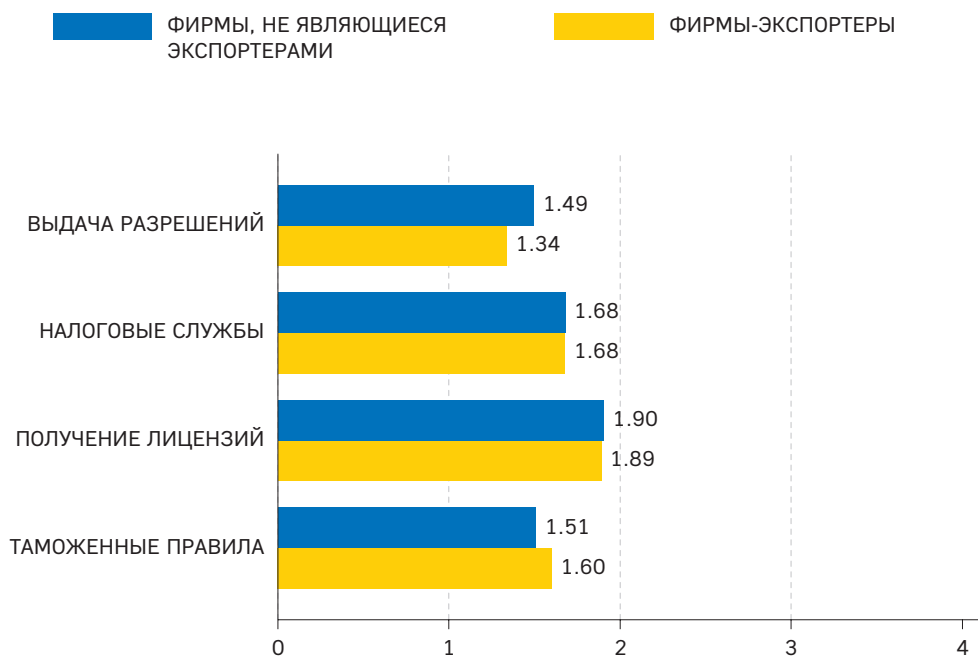
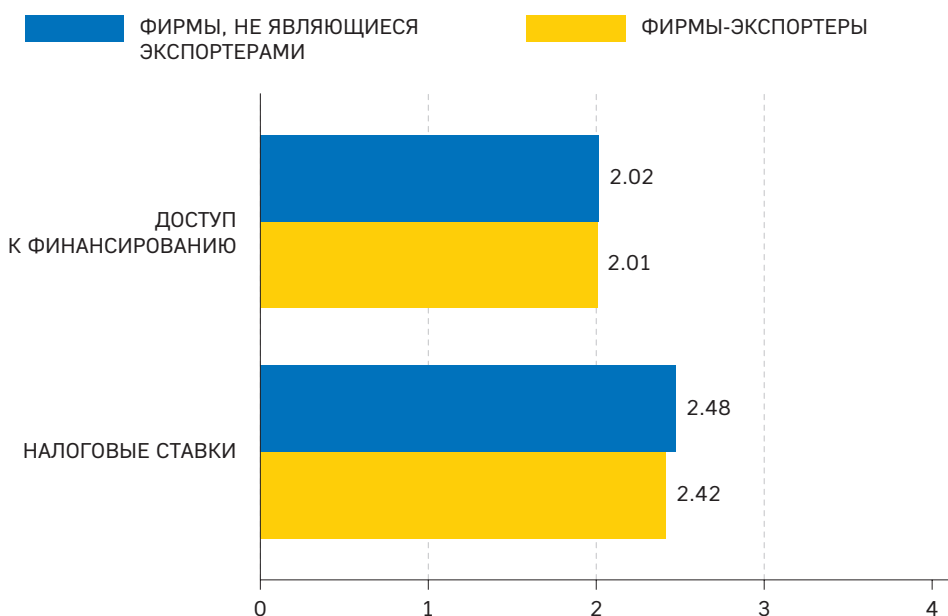


Рисунок П5.13. Влияние регулирующего законодательства на ведение бизнеса в Беларуси фирмами-экспортерами

Рисунок П5.14.
Влияние налоговых ставок и доступа к финансированию на ведение бизнеса в России фирмами-экспортерами



Приложение 6. Сравнительные таблицы по ставкам налогов в Беларуси, Казахстане и России

Ставки основных прямых налогов государств-членов ЕЭП

Вид налога	Ставки налога (%)		
	РБ	РК	РФ
Налог на прибыль (КПН)	18	20	20
Налог на доходы физ. лиц (ИПН)	12	10	13
Имущественные налоги (диф. ставки)	0.1–2	0.5–1.5	2.2

Ставки налога на прибыль организаций

Вид дохода	Ставки налогов		
	РБ	РК	РФ
Доходы, полученные в виде дивидендов, вознаграждения	12	15	0 (1) 9 (2) 15 (3)
Организации, осуществляющие производство лазерно-оптической техники, у которых доля этой техники в стоимостном выражении в общем объеме их производства составляет не менее 50%	10	-	-
Члены научно-технологической ассоциации, созданной Белорусским государственным университетом, в части выручки от реализации информационных технологий и услуг по их разработке	5	-	-

Вид дохода	Ставки налогов		
	РБ	РК	РФ
Налогооблагаемый доход юридических лиц — производителей с/х продукции	-	10	-
Доходы, облагаемые у источника выплаты, за исключением доходов нерезидентов из источников в РК	-	15	-
Доходы нерезидента, осуществляющего деятельность без образования постоянного учреждения, из источников в Республике Казахстан:			
— страховые премии по договорам страхования рисков	-	15	-
— страховые премии по договорам перестрахования рисков	-	5	-
— доходы от оказания транспортных услуг в международных перевозках	-	5	-
Чистый доход юридического лица-нерезидента, осуществляющего деятельность в РК через постоянное учреждение	-	15	-
Доходы иностранных организаций, не связанные с деятельностью в РФ через постоянное представительство		-	20 (4) 10 (5)
Научно-технологические парки, центры трансфера технологий, резиденты научно-технологических парков (за исключением налога на прибыль, исчисляемого, удерживаемого и перечисляемого при исполнении обязанностей налогового агента)	10	-	-
Прибыль организаций, полученная от реализации товаров собственного производства, включенных в перечень высокотехнологичных товаров	10	-	-
Организации — резиденты технико-внедренческой особой экономической зоны, а также организации — резиденты туристско-рекреационных особых экономических зон	-	-	0

- (1) По доходам, полученным российскими организациями в виде дивидендов.
 (2) По доходам, полученным в виде дивидендов от российских и иностранных организаций российскими организациями.
 (3) По доходам, полученным в виде дивидендов от российских организаций иностранными организациями.
 (4) Все доходы.
 (5) От использования, содержания или сдачи в аренду (фрахта) судов, самолетов.

Налог на доходы физических лиц

Вид дохода	Ставки налогов		
	РБ	РК	РФ
В отношении доходов, полученных: — физическими лицами (кроме работников, осуществляющих обслуживание и охрану зданий, помещений, земельных участков) от резидентов парка высоких технологий по трудовым договорам (контрактам); — физическими лицами, участвующими в реализации зарегистрированного в установленном порядке бизнес-проекта в сфере новых и высоких технологий, от нерезидентов парка высоких технологий по трудовым договорам (контрактам)	9	-	-
В отношении доходов, получаемых от осуществления предпринимательской (частной нотариальной) деятельности	15	-	-

Вид дохода	Ставки налогов		
	РБ	РК	РФ
В отношении доходов в виде дивидендов, полученных из источников в РК и за ее пределами	-	5	-
В отношении следующих доходов: — стоимости любых выигрышей и призов, получаемых в проводимых конкурсах, играх и других мероприятиях в целях рекламы товаров, работ и услуг; — процентных доходов по вкладам в банках; — суммы экономии на процентах при получении налогоплательщиками заемных (кредитных) средств; — в виде платы за использование денежных средств членов кредитного потребительского кооператива (пайщиков), а также процентов за использование сельскохозяйственным кредитным потребительским кооперативом средств, привлекаемых в форме займов от членов сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива или ассоциированных членов сельскохозяйственного кредитного потребительского кооператива	-	-	35
В отношении всех доходов, получаемых физическими лицами, не являющимися налоговыми резидентами РФ, за исключением доходов, получаемых:	-	-	30
— в виде дивидендов от долевого участия в деятельности российских организаций;	-	-	15
— от осуществления трудовой деятельности в качестве высококвалифицированного специалиста, участниками Государственной программы по оказанию содействия добровольному переселению в РФ соотечественников, проживающих за рубежом	-	-	13
В отношении доходов от долевого участия в деятельности организаций, полученных в виде дивидендов физическими лицами, являющимися налоговыми резидентами РФ	-	-	9
В отношении доходов в виде процентов по облигациям с ипотечным покрытием, эмитированным до 1 января 2007 г., а также по доходам учредителей доверительного управления ипотечным покрытием, полученным на основании приобретения ипотечных сертификатов участия, выданных управляющим ипотечным покрытием до 1 января 2007 г.	-	-	9

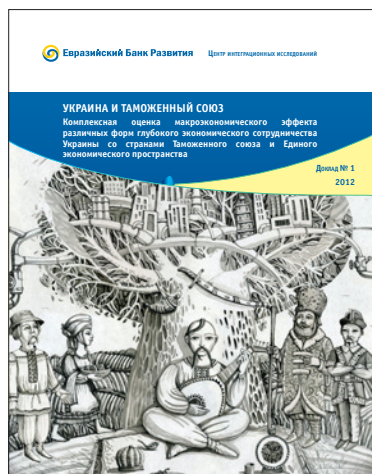
Ставки налога на имущество организаций и физических лиц

Налогоплательщик	Годовая ставка налогов, %		
	РБ	РК	РФ
Организации	1	1.5	2.2
Физические лица, в том числе зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей, гаражные кооперативы и кооперативы, осуществляющие эксплуатацию автомобильных стоянок, садоводческие товарищества, жилищно-строительные, потребительские кооперативы, товарищества собственников, созданных для обслуживания жилых домов, в части, относящейся на граждан — членов кооперативов, товариществ	0.1	0.5	2.2
Организации, имеющие в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении объекты сверхнормативного незавершенного строительства и осуществляющие строительство новых объектов	2	-	-

Источник: анализ Центра макроэкономических и прикладных экономико-математических исследований

ПУБЛИКАЦИИ ЦИИ ЕАБР В 2012 ГОДУ

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



Авторы доклада указывают, что развитие наиболее крупных экономик постсоветского пространства (России, Украины, Беларуси, Казахстана) связано со структурными изменениями, а потенциал значительного экономического роста, основанного на сырьевом экспорте и морально устаревшей обрабатывающей промышленности, близок к исчерпанию. В представленном исследовании впервые за последние 20 лет сформирован межотраслевой прогнозно-аналитический комплекс моделей для четырех ведущих стран региона. Достоинством работы является проведение межотраслевого анализа в единой методологии. Такой подход не только позволил смоделировать совместную экономическую динамику и структурные изменения, но и получить обоснованные оценки возможных сценариев интеграции на постсоветском пространстве.

На русском и английском языках.

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

Исследования региональной интеграции в СНГ и Центральной Азии: Обзор литературы



Данная работа представляет собой обзор литературы по экономической и политической интеграции на постсоветском пространстве. Работа обобщает как международные исследования в области региональной интеграции на территории бывшего Советского Союза, так и русскоязычные материалы по этой теме, рассматривая научные работы и издания в сфере экономики, политологии, международных отношений и политэкономии, юриспруденции и анализа отдельных стран. Выделены характерные особенности, а также рассмотрены различия между российскими и международными исследованиями, посвященными постсоветскому пространству и Центральной Азии.

На русском и английском языках.

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

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



В докладе представлен анализ двух соглашений, вступивших в силу 1 января 2012 г. в рамках ЕЭП России, Беларуси и Казахстана: «Соглашения о правовом статусе трудящихся-мигрантов и членов их семей» и «Соглашения о сотрудничестве по противодействию нелегальной трудовой миграции из третьих государств». Данные документы оценивались с точки зрения юридических новаций, влияния на существующую договорно-правовую базу и институциональные рамки в области трудовой миграции и содействия эффективной защите прав и социальных гарантий трудящихся-мигрантов. В докладе содержится анализ экономического эффекта принятых соглашений, их влияния на интенсивность трудовых миграционных процессов, на рынок и производительность труда, на развитие хозяйственной деятельности в регионе и укрепление региональных экономических связей. Значительное внимание в работе уделяется оценке по-

следствий принятия соглашений для миграционных потоков из Центральной Азии.

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

Интеграционный барометр 2012



Данная работа представляет собой результаты комплексного исследования интеграционных ориентаций населения стран постсоветского пространства, основанного на мониторинговом изучении общественного мнения по вопросам постсоветской интеграции: налаживанию межгосударственных экономических и кооперационных связей, социальных и бизнес-контактов, культурному взаимодействию. В работе показана подробная картина предпочтений граждан стран региона СНГ по различным аспектам интеграции и кооперации в регионе, в том числе в контексте динамики, основных закономерностей и прогнозов развития интеграционных процессов на уровне общественного сознания граждан стран региона, а также оценок населением степени «интегрированности» евразийского пространства.

На русском и английском языках.

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

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



Авторами доклада с системной точки зрения рассмотрены каналы трансмиссии рисков мирового кризиса на национальные бюджетные системы стран СНГ. Отталкиваясь от возможных сценариев развития мирового кризиса, через призму национальных особенностей бюджетных систем были сделаны рекомендации по мерам фискальной политики государств СНГ в условиях текущей мировой нестабильности и предложены региональные финансовые инициативы, а также способы координации макроэкономической политики, часть из которых уже удалось реализовать в настоящее время.

Данный доклад был представлен на заседании постоянно действующего совещания министров финансов СНГ 23 мая 2012 года в рамках V Астанинского экономического форума.

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

Мониторинг взаимных инвестиций в странах СНГ



Мониторинг взаимных инвестиций СНГ, разработанный ИМЭМО РАН и Центром интеграционных исследований ЕАБР, имеет широкую потенциальную сферу применения. Он обеспечит аналитическое сопровождение работы над адекватной стратегией углубления интеграции на постсоветском пространстве для государственных и надгосударственных органов. Собранная эмпирическая база данных, а также решенные методологические задачи способствуют прогрессу научного знания о ТНК, в особенности о ТНК из развивающихся и постсоциалистических стран.

На русском и английском языках.

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

Таможенный союз и приграничное сотрудничество Казахстана и России



Целью данного исследования является анализ эффектов Таможенного союза на экономическое взаимодействие и производственную кооперацию приграничных регионов Российской Федерации и Республики Казахстан. В задачи исследования входит оценка торговых, структурных и институциональных эффектов интеграции в рамках ТС, а также разработка рекомендаций по совершенствованию политики двустороннего и многостороннего экономического сотрудничества и развития в регионе ЕвразЭС и СНГ.

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

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. Отталкиваясь от реального состояния зернового сектора ЕЭП, агроресурсного потенциала объединения, прогноза спроса на зерно и учитывая мировой опыт регулирования аграрного сектора, были сделаны рекомендации по формированию согласованной Зерновой политики ЕЭП+, определены ее цели, обозначены задачи и предложена поэтапная программа их реализации, включающая создание необходимого набора инструментов и институтов.

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

Евразийская континентальная интеграция



Е. Винокуров, А. Либман

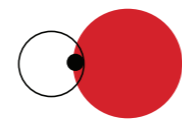
«Винокуров и Либман собрали и обработали гигантский объем информации по евразийской экономической интеграции. Их книга на высоком научном уровне и в доступной форме раскрывает тему, лежащую в основе глобальной экономической и политической трансформации в XXI веке».

Йоханнес Линн,
Брукингский институт

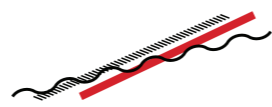
www.eabr.org/r/research/analytics/centre/projects/Eurasian_integration/

ЕДИНАЯ ВНЕШНЕТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА

ЦЕЛИ



ИНТЕГРАЦИЯ СТРАН ТС В МИРОВЫЕ РЫНКИ



РОСТ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ФИРМ



УВЕЛИЧЕНИЕ ЧИСЛА ЭКСПОРТЕРОВ И ОБЪЕМОВ ЭКСПОРТА

ПРИНЦИПЫ

1. согласование интересов производителей и потребителей товаров и услуг

2. обеспечение конкуренции на рынках

3. учет интересов всех стран-участниц ТС

4. учет возможного в будущем расширения ТС и ЕЭП

5. избегание внесения неоправданных искажений в организацию работы рынков

ОСНОВНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

< 1 ГОДА

КРАТКОСРОЧНЫЕ

ВОЗВРАТ НДС

01. Переход к автоматическому возврату НДС при предоставлении всех необходимых документов

ТАМОЖЕННЫЕ ПРОЦЕДУРЫ

02. Введение всеми странами-членами единой автоматизированной системы электронного декларирования ввоза товаров на территорию ЕЭП

03. Внедрение всеми странами-членами гармонизированной системы предварительного информирования о перемещении товаров через границу ЕЭП

РАЗРАБОТКА И ВНЕДРЕНИЕ СИСТЕМЫ АНАЛИЗА И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРИ ПРОВЕДЕНИИ ТАМОЖЕННОГО ДОСМОТРА НА ГРАНИЦЕ СТРАН-ЧЛЕНОВ ЕЭП

1-3 ГОДА

СРЕДНСРОЧНЫЕ

ТАРИФНЫЕ МЕРЫ

01. Согласование интересов производителей и потребителей в Беларуси, Казахстане и России

02. Сохранение относительно высоких тарифов на товары, для которых высока вероятность попадания в экспортную корзину

03. Снижение тарифов или нулевые тарифы на импортные комплектующие из стран вне ТС (особенно из более развитых стран)

ТЕХНИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

04. Уменьшение внутренних стандартов и технических регламентов

05. Сократить сферу обязательной сертификации, заменив по возможности ее декларированием соответствия обязательным требованиям

06. Исключить одновременное подтверждение соответствия готовой продукции и ее составных частей

07. Добиться соответствия сферы аккредитации органов по оценке соответствия и испытательных лабораторий международным стандартам

СБОР СТАТИСТИЧЕСКИХ ДАННЫХ

08. Уменьшение расхождения данных «зеркальной статистики» по экспорту и импорту внутри ТС

08. Увеличение охвата предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность статистическими наблюдениями

> 3 ЛЕТ

ДОЛГОСРОЧНЫЕ

ПОДДЕРЖКА ЭКСПОРТА

01. Развитие инфраструктуры поддержки экспорта (финансовые, маркетинговые, организационные, информационные услуги экспортерам)

02. Устранение таможенных, административных и фискальных барьеров для развития экспорта

03. Усиление координации и взаимодействия всех заинтересованных в увеличении экспорта сторон (надгосударственные и государственные структуры стран ТС, представители экспортеров)

04. Усиление торгово-политической деятельности по продвижению экспорта стран ТС на внешних рынках.

АНТИДЕМПИНГОВАЯ ПОЛИТИКА

05. Отмена ограничительных мер во взаимной торговле между странами ТС;

06. Согласование политики (ант и д е м п и н г о в ы х, защитных и компенсационных мер) на уровне ТС

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПИИ

07. Улучшение инвестиционного климата в целом в странах ТС

08. Согласование политики в области свободного передвижения факторов производства (труда и капитала)

09. Либерализация сферы услуг (страхование, консалтинговые услуги)

10. Защита прав интеллектуальной собственности; целенаправленное привлечение иностранных инвестиций в определенные отрасли

МЕХАНИЗМЫ ВЛИЯНИЯ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ИННОВАЦИИ



ПРОГРАММЫ МОДЕРНИЗАЦИИ

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ МОДЕРНИЗАЦИИ



1. Рост инноваций во всех отраслях



2. Повышение производительности фирм



3. Поддержка инновационной активности малого бизнеса



4. Привлечение инвестиций (включая иностранные) в обрабатывающие производства



5. Поддержка экспорта в отраслях с высокой добавленной стоимостью



6. Увеличение доли высокотехнологичных отраслей в ВВП

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПРОГРАММ ПО СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ

БЕЛАРУСЬ

Информационные технологии
Авиакосмическая промышленность
Фармацевтическая промышленность
Микробиологическая промышленность
Биотехнологии

Приборостроение и электронная промышленность
Наноиндустрия
Ядерная энергетика
Химический и нефтехимический кластер
Агромашиностроительный кластер

КАЗАХСТАН

Транспорт и информационно-коммуникационные технологии
Космическая деятельность
Химическая и фармацевтическая промышленность
Биотехнологии
Атомная энергетика
Металлургия и производство металлических изделий

Оборонная промышленность
Нефтехимическая промышленность, инфраструктура нефтегазового сектора
АПК
Стройиндустрия и производство строительных материалов

РОССИЯ

Компьютерные технологии и программы, космические технологии и коммуникации
Авиационная промышленность, ракетно-космическая промышленность
Медицинская техника и фармацевтика

Радиоэлектронная промышленность
Ядерные технологии
Оборонная промышленность
Судостроительная промышленность
Развитие аграрного и рыбохозяйственного комплекса
Энергетическая инфраструктура

ISBN: 978-5-9903368-9-6

